

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ТАВРІЙСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ АГРОТЕХНОЛОГІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ДМИТРА МОТОРНОГО**

**Болтянська Л.О.**

# **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА**

***КУРС ЛЕКЦІЙ***

для здобувачів ступеня вищої освіти «Бакалавр» зі спеціальностей

071 «Облік і оподаткування»

072 «Фінанси, банківська справа і страхування»

073 «Менеджмент»

075 «Маркетинг»

076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

281 «Публічне управління та адміністрування»

Мелітополь

2020

**УДК 658(076,6)**

Автор: доцент Болтянська Л.О.

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради факультету економіки та бізнесу Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного  
(Протокол № 8 від 26.05.2020 )

**Рецензенти:**

Д.Г.Легеца – д.е.н., професор, завідувач кафедри маркетингу, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного;  
Н.Г. Радченко – к.е.н., доцент кафедри фінанси, банківська справа і страхування, Таврійський державний агротехнологічний університет імені Дмитра Моторного

**Болтянська Л.О.**

**Економіка підприємства:** курс лекцій / Л.О. Болтянська. – Мелітополь: Люкс, 2020. – 164 с.

У курсі лекцій викладено зміст дисципліни «Економіка підприємства». Наведені основні засади функціонування діяльності підприємства; склад та характеристика ресурсів підприємства та показники ефективності їх використання; сутність, принципи організації оплати праці, методи вимірювання та фактори зростання продуктивності праці; характеристику та класифікацію витрат підприємства, їх групування за статтями; сутність і види прибутку та механізм визначення ефективності діяльності підприємства; поняття та умови проведення реструктуризації методичні підходи до оцінки передбанкрутного стану підприємств, процедуру ліквідації підприємства, шляхи подолання банкрутства.

**УДК 658(076,6)**

© Л.О. Болтянська, 2020

© Люкс, 2020

## ЗМІСТ

<b>ПЕРЕДМОВА.....</b>	<b>6</b>
<b>ТЕМА 1. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА. ....</b>	<b>7</b>
<i>1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання .....</i>	<i>7</i>
<i>1.2.Форми та моделі підприємницької діяльності .....</i>	<i>8</i>
<i>1.3. Типи підприємницької діяльності та їх особливості .....</i>	<i>12</i>
<b>ТЕМА 2. ВИДИ І ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ.....</b>	<b>16</b>
<i>2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні. ....</i>	<i>16</i>
<i>2.2 Організаційно – правові форми підприємств і їх класифікація .....</i>	<i>19</i>
<i>2.3 Напрями діяльності підприємств .....</i>	<i>25</i>
<b>ТЕМА 3. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>28</b>
<i>3.1 Виробнича програма, її сутність та основні поняття .....</i>	<i>28</i>
<i>3.2 Основні показники виробничої програми .....</i>	<i>30</i>
<i>3.3 Виробнича потужність та її роль у виробничій програмі .....</i>	<i>33</i>
<b>ТЕМА 4. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ.....</b>	<b>35</b>
<i>4.1 Характеристика витрат та їх класифікація .....</i>	<i>35</i>
<i>4.2 Поняття про собівартість виготовлюваної продукції .....</i>	<i>38</i>
<i>4.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції.....</i>	<i>39</i>
<b>ТЕМА 5. ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>44</b>
<i>5.1 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства.....</i>	<i>44</i>
<i>5.2 Система показників рентабельності діяльності підприємства .....</i>	<i>48</i>
<i>5.3. Методика розрахунку точки беззбитковості .....</i>	<i>50</i>
<b>ТЕМА 6. ТОВАРНА І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	<b>52</b>
<i>6.1 Сутність та складові маркетингової товарної політики підприємства.....</i>	<i>52</i>
<i>6.2 Загальна характеристика цін, функції, класифікація та види цін.....</i>	<i>53</i>
<i>6.3 Сутність, цілі та особливості цінової політики підприємств .....</i>	<i>56</i>
<i>6.4. Методи встановлення цін на підприємстві .....</i>	<i>57</i>

<b>ТЕМА 7. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ).</b>	59
<i>7.1 Якість продукції.....</i>	59
<i>7.2 Конкурентоспроможність продукції підприємства .....</i>	61
<i>7.3 Методи визначення якості продукції та управління якістю продукції.....</i>	63
<i>7.4 Стандартизація і сертифікація продукції .....</i>	65
<b>ТЕМА 8. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ.....</b>	68
<i>8.1 Поняття, класифікація і структура персоналу .....</i>	68
<i>8.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників .....</i>	71
<i>8.3 Продуктивність праці.....</i>	74
<b>ТЕМА 9. МОТИВАЦІЯ І ОПЛАТА ПРАЦІ.....</b>	78
<i>9.1 Мотивація трудової діяльності працівників: види, фактори і методи.....</i>	78
<i>9.2. Сутність, методи і принципи оплати праці:.....</i>	80
<i>9.3 Форми і системи оплати праці .....</i>	84
<b>ТЕМА 10. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	87
<i>10.1 Сутність, класифікація і структура основних фондів .....</i>	87
<i>10.2. Оцінювання основних фондів та їх знос .....</i>	88
<i>10.3 Амортизація основних фондів. ....</i>	92
<i>10.4 Система показників ефективності, відтворення і використання основних фондів .....</i>	96
<b>ТЕМА 11. ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА.....</b>	101
<i>11.1 Елементи та зміст оборотних засобів .....</i>	101
<i>11.2 Класифікація оборотних засобів .....</i>	103
<i>11. 3 Ефективність використання оборотних коштів .....</i>	105
<b>ТЕМА 12. ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТА.....</b>	109
<i>12.1 Сутність, структура і класифікація інвестицій .....</i>	109
<i>12.2 Оцінка ефективності реальних інвестицій .....</i>	111
<i>12.3. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності.....</i>	114
<i>12.4. Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень.....</i>	116

<b>ТЕМА 13. ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.....</b>	<b>119</b>
<i>13.1 Суть і значення ефективності діяльності підприємства.....</i>	<i>119</i>
<i>13.2 Вимірювання ефективності діяльності підприємства .....</i>	<i>121</i>
<i>13.3 Резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.....</i>	<i>124</i>
<i>13.4 Конкурентоспроможність як критерій оцінювання ефективності діяльності підприємства .....</i>	<i>126</i>
<b>ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ.....</b>	<b>129</b>
<i>14.1 Поняття про економічну безпеку підприємства та її визначення.....</i>	<i>129</i>
<i>14.2 Основні складові організації економічної безпеки підприємства.....</i>	<i>132</i>
<i>14.3 Напрями організації економічної безпеки на підприємстві</i>	<i>135</i>
<b>ТЕМА 15. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ) ТА ОБ'ЄДНАНЬ.....</b>	<b>138</b>
<i>15.1 Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств.....</i>	<i>138</i>
<i>15. 2 Процедура реструктуризації.....</i>	<i>142</i>
<i>15.3 Ефективність реструктуризації підприємства .....</i>	<i>144</i>
<i>15.4 Банкрутство та причини його виникнення .....</i>	<i>144</i>
<i>15.5 Процедура визначення боржника банкрутом .....</i>	<i>147</i>
<i>15.6 Ліквідація збанкрутілих підприємств .....</i>	<i>151</i>
<b>СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ</b>	<b>153</b>

## ПЕРЕДМОВА

Економіка підприємства як навчальний курс є системою знань про закони, закономірності і правила взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами ринку, використання на підприємстві різних форм господарювання певних, суворо обмежених ресурсів для випуску корисної продукції (робіт і послуг) і розподілу її серед споживача.

Наука економіка підприємства вивчає середовище господарювання підприємств, основи управління підприємством, поведінку підприємства на ринку, ресурсне забезпечення підприємства, визначає напрями підвищення якості продукції, шляхи впливу на результативність виробництва. Формулює направленість інновацій та їх економічну оцінку, а також ефективність реалізації нових інвестиційних проектів, впровадження нової техніки і обладнання, маючи за мету – критерій максимізації доходу. Вказана наука, розкриває сутність прибутку як економічної категорії, методика його визначення на різних стадіях формування, а також процес розподілу доходу підприємства, дає можливість оцінити конкурентоспроможність підприємства в сучасних умовах.

**Метою курсу** виступає формування уявлення про економічні засади функціонування підприємств різних форм господарювання в сучасних умовах.

**Предметом** є економічний механізм формування підприємства, його функціонування в ринкових умовах з максимально можливим використання наявного ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

**Завданням курсу** є засвоєння основних понять та категорій; оволодіння навичками дослідження взаємовідносин підприємства з іншими суб'єктами господарювання, формування здатності до здійснення розрахунків результативності використання ресурсного забезпечення підприємства, економічних показників ефективності його діяльності в ринкових умовах.

В процесі засвоєння дисципліни здобувачі набувають загальні та фахові **компетентності** щодо здатності застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях, виявляти ініціативу та підприємливість, діяти відповідно і свідомо в умовах, що склались, критично осмислювати теоретичні засади підприємницької діяльності, обирати та використовувати відповідні методи, інструментарій для обгрунтування рішень щодо створення та функціонування підприємницьких структур.

Відповідно до встановлених компетентностей в процесі засвоєння дисципліни «Економіка підприємства» здобувачі отримують **програмні результати навчання**, а саме демонстрування базових й структурованих знань у сфері підприємництва, торгівлі та біржової діяльності для подальшого використання на практиці; володіння методами та інструментарієм для обгрунтування управлінських рішень щодо створення й функціонування підприємницьких, торговельних і біржових структур; вміння вирішувати професійні завдання з організації діяльності підприємницьких, торговельних та біржових структур і розв'язання проблеми у кризових ситуаціях з урахуванням зовнішніх та внутрішніх впливів; наявність знань щодо вимог до діяльності за спеціальністю, зумовлені необхідністю забезпечення сталого розвитку України, її зміцнення як демократичної, соціальної і правової держави.

## ТЕМА 1

### ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.

1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання.

1.2. Форми та моделі підприємницької діяльності.

1.3. Типи підприємницької діяльності та їх особливості.

#### **1.1 Підприємництво як сучасна форма господарювання**

**Господарська діяльність** - діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність, може здійснюватись і без мети одержання прибутку.

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом. Відповідно до Господарського кодексу України, **підприємництво** - це ініціативна самостійна діяльність окремих фізичних або юридичних осіб, що спрямована на отримання прибутку і здійснюється на власний ризик з майновою відповідальністю.

Суб'єктами підприємництва виступають *підприємці*. **Підприємець** – це самостійний агент ринку, який діє на свій страх і ризик, під особисту відповідальність за результати бізнесової діяльності. Необхідно відрізнити підприємництво від менеджменту, а підприємця від управляючого (керівника). **Менеджер** – найманий працівник, який організовує реалізацію завдань, поставлених підприємцем. Він, як правило, не несе майнової відповідальності за свої дії.

Суспільство зацікавлене в цивілізованому підприємстві, яке повинне мати розвинуту систему підтримки.

**Суб'єктами** підприємницької діяльності можуть бути:

- громадяни України та інших держав;
- юридичні особи – підприємства (організації) усіх форм власності;
- об'єднання юридичних осіб, що займаються в Україні діяльністю на умовах угоди про розподіл продукції.

Законодавство України передбачає певні обмеження щодо підприємництва. Зокрема, не дозволяється займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, посадовим особам органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної

влади й управління, які здійснюють контроль за діяльністю підприємств і організацій.

**Об'єктами** підприємницької діяльності можуть бути: товар; продукт; послуга.

Законодавчими актами *передбачені обмеження в здійсненні підприємницької діяльності*, зокрема: діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, виготовлення і реалізацію військової зброї та боєприпасів, охорона окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, діяльність, пов'язана з виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги та інші види діяльності встановлені законодавством.

Окремі види потребують *спеціального дозволу (ліцензії)*, а саме ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави.

## **1.2 Форми та моделі підприємницької діяльності**

В умовах ринкової економіки відомі **три основні організаційні форми**: одноособове володіння (малий бізнес), товариства, корпорації.

Малий бізнес, що базується на особистій власності або оренді, або **одноосібне володіння** - це одна з найдавніших форм організації підприємництва. Це підприємство, власниками якого є одна особа або одна сім'я, які отримують весь доход. Ця форма дуже розповсюджена в роздрібній торгівлі консультативному бізнесі, сфері харчування та багатьох інших видах послуг.

### Переваги одноосібної форми підприємництва:

1. Простота в організації - не потрібно розробляти статуту та інших юридичних документів, необхідно тільки отримати ліцензію або патент.

2. Повна самостійність, свобода та оперативність дій – особисто розробляє політику своєї фірми.

3. Максимум спонукальних мотивів. Оскільки доходи надходять до єдиного власника підприємства, він зацікавлений у праці, ретельному контролі над справами, у прийнятті рішень і максимальному розширенні ділових операцій.

4. Конфіденційність діяльності.

5. Низькі організаційні витрати – відсутність витрат пов'язаних з організацію юридичної згоди про своє створення, формування, розробку статуту.



6. Гнучкість - методи і способи можуть швидко змінюватися залежно від ситуації на ринку, умов конкуренції та ін.

#### Недоліки бізнесу, заснованого на одноосібній власності:

1. Труднощі привертання великих капіталів - рейтинг кредитоспроможності єдиновласника не дуже високий порівняно з великими фірмами, він повинен платити значно вищі відсотки за кредити.

2. Невизначеність термінів діяльності - діяльність фірми юридично закінчується зі смертю власника, його банкрутством, тюремним ув'язненням або психічним захворюванням.

3. Необмежена відповідальність за борги – наявність гарантії оплати боргів у випадку банкрутства або невдачі в бізнесі. Гарантом виступає приватна власність. Цей ризик відлякує багатьох людей від подібного виду бізнесу і підштовхує їх на припинення одноосібного підприємництва.

4. Недолік спеціалізованого менеджменту – оскільки підприємець виконує сам усі види менеджменту, частіше виступаючи в ролі генерального менеджера, менеджера з продажу, збуту і реклами, фінансиста, кадровика і постачальника.

Одноособова форма підприємництва особливо прийнятна, коли бізнес тільки починається, коли вкрай важлива гнучкість, оперативність, кропітка робота і постійна власна увага до справи.

#### ***Товариства:***

Є три основні види товариств:

- загальне (просте) з необмеженою відповідальністю,
- з обмеженою відповідальністю;
- договірне (повне або змішане).

*1. Загальне (просте) товариство* є асоціацією двох або декілька людей - співвласників з метою отримання прибутку.

Члени товариств поділяють прибуток будь-яким способом, але у випадку відсутності згоди розділяють його порівну. Капіталом партнера може виступати досвід або професійні знання в якій-небудь сфері, з не обов'язково рівними частинами.

Товариства поширені в роздрібній торгівлі, сільському господарстві, сфері фінансових та інших видів послуг (наприклад, юридичні контори, консультації), в області медицини, брокерської діяльності і т. п. Головною умовою є згода (письмова, або усна) між її членами. До згоди включають такі пункти:

- назва фірми і прізвища всіх партнерів;
- вид бізнесу та місце діяльності;
- повноваження кожного партнера;

- тривалість згоди;
- сума коштів інвестованих кожним партнером;
- опис схеми розподілу прибутку і можливих втрат;
- спосіб, за допомогою якого кожний партнер отримує компенсацію;
- обмежена сума коштів, яка може бути вилучена з капіталу товариства одним із партнерів;
- заява про фінансові процедури, необхідні в товаристві;
- процедура прийняття нових партнерів і ліквідації товариств; підписи під згодою.

#### Переваги загального товариства:

1. *Фінансова сила* – наявність декількох власників дає можливість бути міцніше з фінансової сторони, привертати значні кошти.

2. *Свобода та оперативність дії* - партнери звичайно легко і швидко приймають управлінське рішення без контролю з боку вищих органів.

3. *Допоміжні можливості в менеджменті.* – наявність партнерів з різними здібностями і досвідом, які доповнюють один одного, менеджерські та інші види функцій можуть бути поділені, для більш ефективного підприємництва.

4. *Простота в організації.* Головне - наявність згоди між партнерами. Юридична допомога в підготовці необов'язкова.

5. *Власна зацікавленість.*

#### Недоліки загального товариства:

*Необмежена відповідальність партнерів.* Кожен партнер несе повну відповідальність за всі борги товариства незалежно від розмірів інвестицій. Якщо один із партнерів не має достатньо власних коштів для покриття всієї своєї частки в збитках, то інші повинні за свій рахунок покрити збитки.

*Ймовірність взаємної недовіри.* Велика помилка одного з партнерів може розорити інших. Якщо у відношеннях між партнерами немає певної довіри, це може призвести до негативних наслідків.

*II. Товариства з обмеженою відповідальністю* - вид товариства, яке створено одним або декілька партнерами, чия відповідальність не обмежена і один, або декілька партнерів, відповідальність яких обмежена в межах вкладеного ними капіталу. Партнерами можуть виступати як індивідуальні підприємства, так і корпорації.

Партнерам не дозволяється займатися в товариствах ніякою менеджерською діяльністю.

Головна перевага обмеженого партнерства - це можливість інвестувати капітал, з ризиком втрати своїх першопочаткових інвестицій, і не бажанням брати участі в менеджменті цього підприємства.

### *III. Договірне товариство.*

Створюють юридичні та фізичні особи, які знаходять вигоду в сумісних діях на ринку, але не хочуть втратити своєї самостійності - об'єднувати свій капітал або створювати нову юридичну особу з відокремленою від засновників власністю. Укласти договір можуть тільки ті особи, які мають право займатися підприємницькою діяльністю.

При цьому учасники договірного товариства зберігають свою господарську та юридичну самостійність: мають самостійні баланси, право розпоряджатися виробленою продукцією, вибрати постачальників і т. п. Форми власності учасників значення не мають. Нової юридичної особи члени товариства не засновують, його учасники лише передають на підставі договору про сумісну діяльність загальну власність під управління одного з них.

Наприклад, дві фірми об'єднують свої зусилля для оптових закупок сировини. Це приносить відчутну вигоду: чим більша закупочна партія, тим вища скидка. Або підприємства, які належать різним власникам, укладають договір про повне товариство для сумісної діяльності на ринку, скажімо, під одною фірмовою назвою. Діють вони окремо, кожен несе, згідно з обов'язками, повну відповідальність усією власністю перед кредиторами.

### ***Корпорації***

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

*Існують різні види корпорацій.*

- *Некомерційні корпорації.* - корпорації, які не розраховані на отримання прибутку: урядові, міські, муніципальні, політичні створення, а також благодійні, релігійні, просвітницькі та подібні інститути.

- *Комерційні корпорації.* Поділяються на відкриті та закриті. Відкрита корпорація - це компанія, акції якої відкриті для вільного продажу. Якщо акції корпорації не належать відкритому продажу, тоді вона закрита.

- *Змішана корпорація* — це компанія, в якій беруть участь як приватні власники, так і держава.

Переваги корпорації.

*Обмежена відповідальність власників.* Власники (акціонери) втрачають акції в межах їх вартості. Виняток становлять банківські акції, за якими відповідальність у вартісному вираженні може бути більша, ніж сума вкладеного капіталу.

*Простота операцій щодо передачі права власності.* Організованим ринком для таких операцій є фондова біржа.

*3. Можливість придбання допоміжних капіталів.* Корпорація може легко і оперативно залучати капітали. Іноді вартість окремих акцій порівняно невисока, що приваблює багатьох людей з низьким або середнім доходом.

*4. Спеціалізований кваліфікаційний менеджмент.* В корпораціях спеціалісти-експерти можуть займатися одним видом діяльності: технологією, маркетингом, фінансами, економічними аналізами, дослідженнями у сфері соціології, психології.

#### Недоліки корпорацій:

*1. Витрати і труднощі організації.* Технічно організувати корпорацію значно складніше з обов'язковою кваліфікованою юридичною допомогою. Процес оформлення може бути довготривалим, зтяжним та дорогим.

*2. Юридичні обмеження активності.* Корпорації дозволяється займатися тільки тією діяльністю, яка обумовлена в статуті. Юристи намагаються визначити в статуті як можна ширше мету підприємства.

*3. Оподаткування.* Наявність подвійного оподаткування доходу корпорації, тобто обкладаються податком «чисті» корпоративні прибутки (суми, які утворюються після відрахування всіх витрат) та частина корпоративного прибутку, яка розподіляється між акціонерами, обкладається індивідуальним прибутковим податком.

*4. Недостатня увага власників і службовців.* У багатьох корпораціях є тисячі дрібних власників акцій, які не проявляють великої зацікавленості до її проблем. Багато з них навіть не знають імен президента компанії чи інших її керівників, їх інтереси замикаються в основному на двох питаннях: по-перше, чи платитиме компанія дивіденди і в яких розмірах, і, по-друге, чи буде рости вартість акцій.

### ***1.3 Типи підприємницької діяльності та їх особливості.***

Існує два основних типи підприємницької діяльності - *виробнича та посередницька.*

**Виробнича підприємницька діяльність** орієнтується на виробництво й просування на ринок традиційних або інноваційних видів цих товарів. Діяльність буде ефективнішою, якщо здійснюватиметься з використанням техніко-технологічних інновацій, більш якісних характеристик продуктів праці, нових елементів організації виробничих процесів тощо. Коли ж виробництво повністю базується на інноваціях, то результатом є поява продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати *основний* чи *допоміжний* характер.

✓ Основні - види підприємницької діяльності, у процесі яких створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби.

✓ Допоміжні - види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, а й не уречевлений характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інша подібна діяльності.

**Посередницька діяльність** – здійснюють посередники.

*Посередники* - фізичні чи юридичні особи, які представляють інтереси виробників або споживачів. Основною метою посередницької підприємницької діяльності є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів.

1. Однією з поширених форм посередництва є *агентування* - форма господарювання, за якої агент (посередник) діє від імені та на користь відповідного виробника або споживача.

Розрізняють кілька *типів* агентів.

- агенти (представники) виробників уособлюють інтереси кількох виробників однотипних товарів.
- повноважні агенти зі збуту (збутовики) взаємодіють з виробниками на договірних засадах.
- агенти із закупівель - займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів.

Причому всі агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі.

*Посередницькі функції одноразового агента* здійснює брокер - посередник за укладання угоди, головним завданням якого є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості.

2. Посередницька діяльність виступає також у вигляді *торгово-комерційної діяльності*.

*Суб'єктами* торгово-комерційної діяльності виступають:

1) оптово-роздрібна фірма (база) - безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів;

2) торговий дім - здійснення експортно-імпортних операцій, включаючи організацію виставок і реклами, із заснуванням своїх представництв в інших країнах;

3) дистриб'ютор - придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам;

4) дилер - перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок;

5) комівояжер - продаж товарів із доставкою покупцям.

3. *Аукціони* проводяться у формі прилюдного торгу з попереднім оголошенням стартової ціни (початкової ціни, з рівня якої розпочинається торг) і лоту (неподільної партії товару). Внутрішньодержавна аукціонна торгівля здійснюється постійно стосовно промислових товарів і нерухомості, а міждержавна - періодично і стосується тільки специфічних товарів (наприклад, скакових коней, хутрової сировини, предметів антикваріату, тютюну, чаю, прянощів тощо).

4. Основою *біржового підприємництва* є біржі - форма постійно діючого оптового ринку, що виконують спеціалізовані функції:

1) товарні - оптова торгівля масовими товарами зі стійкими якісними параметрами;

2) фондові - купівля-продаж цінних паперів;

3) валютні - купівля-продаж золота та інших дорогоцінних металів, іноземної валюти;

4) праці (переважно у вигляді центрів зайнятості населення) - облік попиту і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання.

*Специфічними операціями*, що виконує біржове підприємництво, є:

а) ф'ючерсний контракт - контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну;

б) опціон - договірне зобов'язання купити або продати товар за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду. Опціони здійснюються стосовно конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів.

Крім двох основних типів підприємництва (виробничого й посередницького), існує підприємництво фінансових інституцій – суб'єктами виступають спеціалізовані банки та інвестиційні компанії (фонди).

- Банки - акумулюють внески тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб, надають кредити, стають посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами (організаціями) й окремими фізичними особами.
- Інвестиційні компанії та фонди - здійснюють постійний кругообіг власного й позичкового капіталу у формі інвестування існуючих виробництв, нових технічних і організаційних проектів на галузевому чи регіональному рівнях.

### *Питання для перевірки*

1. Охарактеризуйте поняття «підприємництво», ознаки та принципи здійснення підприємницької діяльності.
2. Суб'єкти підприємницької діяльності, її функції та види підприємницького бізнесу.
3. Особливості форм підприємництва.
4. Одноосібна форма підприємництва.
5. Товариства як форма підприємницької діяльності, види товариств.
6. Корпорації: переваги і недоліки.
7. Моделі підприємницької діяльності.
8. Типи підприємницької діяльності.
9. Особливості посередницької підприємницької діяльності.
10. Основні форми комерційних підприємств.

## ТЕМА 2. ВИДИ І ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ОБ'ЄДНАНЬ ПІДПРИЄМСТВ

- 2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні.
- 2.2 Організаційно – правові форми підприємств і їх класифікація.
- 2.3 Напрями діяльності підприємств.

### 2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні.

Основними правовими актами, які регулюють діяльність підприємств, є:

- ✓ Господарський кодекс України від 16.01.2003 року,
- ✓ Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» від 15.05.2003 року,
- ✓ статут підприємства,
- ✓ Генеральна тарифна угода,
- ✓ колективний договір,
- ✓ класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 22.11.1994 року та інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

#### ***Господарський кодекс України:***

- регламентує порядок створення, реєстрації, ліквідації і реорганізації підприємств;
- розкриває загальні принципи управління підприємством і самоврядуванням трудового колективу;
- розглядає механізм формування і використання майна підприємств;
- визначає види господарської, економічної і соціальної діяльності підприємств;
- фіксує права і відповідальність у здійсненні господарської діяльності;
- регулює відносини з іншими господарюючими суб'єктами та державою.

Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з дня його державної реєстрації.

Окремими видами діяльності підприємство може займатися тільки на підставі спеціального дозволу (ліцензії). Підприємство діє на основі статуту.



**Статут підприємства** - це комплекс обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. Статут затверджується власником майна, а для державних підприємств - власником майна за участю трудового колективу.

У статуті підприємства визначаються власник та найменування підприємства, місцезнаходження, предмет і цілі діяльності, органи управління, порядок їх формування, компетенція та повноваження трудового колективу, порядок утворення майна підприємства, умови реорганізації та припинення діяльності підприємства.

В найменуванні підприємства позначаються назва (завод, фабрика, майстерня та ін.) і вид (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне) тощо.

В статуті підприємства визначається орган, який має право представляти інтереси трудового колективу - рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет та інше.

**Трудовий колектив підприємства** являє собою усіх громадян, які своєю працею беруть участь в його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством.

*Трудовий колектив підприємства з правом наймання робочої сили:*

- ✓ розглядає і затверджує проект колективного договору;
- ✓ розглядає і вирішує питання самоврядування трудового колективу;
- ✓ визначає і затверджує перелік і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг;
- ✓ бере участь в матеріальному і моральному стимулюванні продуктивної праці, заохочує винахідницьку і раціоналізаторську діяльність, порушує клопотання про представлення працівників до державних нагород.

*Трудовий колектив підприємства, в якому частка держави або місцевої Ради народних депутатів у вартості майна становить більш як 50 % разом з засновником:*

- ✓ розглядає зміни і доповнення до статуту підприємства, визначає умови найму керівника;
- ✓ бере участь у вирішенні питання про створення нового підприємства, а також вступ і вихід підприємства з об'єднання підприємств;
- ✓ погоджує пропозиції щодо передачі з державної у комунальну власність майна, закріпленого за підприємством, об'єктів соціальної інфраструктури, споруджених за рахунок коштів підприємства;
- ✓ приймає рішення про оренду майна підприємства.

При частковому викупі майна підприємства трудовий колектив набуває права співвласника, а підприємство - статус спільного.

Після повного викупу підприємства трудовий колектив набуває прав колективного власника.

Повноваження трудового колективу підприємств з використанням найманої праці, реалізуються виборчим органом, члени якого обираються таємним голосуванням на зборах трудового колективу строком на 2—3 роки не менш як 2/3 голосів. Членів виборчого органу не може бути звільнено з роботи або переведено на інші посади з ініціативи адміністрації підприємства без згоди відповідного виборчого органу цього колективу.

Керівник підприємства наймається (призначається) або обирається власниками майна. З ним укладається контракт, в якому визначаються права, строки найму, обов'язки і відповідальність керівника підприємства перед власником та трудовим колективом, умови його матеріального забезпечення і звільнення з посади. Керівник самостійно вирішує питання діяльності підприємства, за винятком віднесених статутом до компетенції інших органів управління даного підприємства. Власник майна не має права втручатися в оперативну діяльність керівника підприємства.

Керівника підприємства може бути звільнено з посади до закінчення строку контракту на підставах, передбачених контрактом або законодавством України.

Заступники керівника підприємства, керівники та спеціалісти підрозділів апарату управління і структурних підрозділів призначаються на посаду і звільняються з посади керівником підприємства.

**Генеральна тарифна угода** є орієнтиром для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та умов виконуваних ними робіт. Вона включає такі розділи:

- зазначення договірних сторін і правової бази тарифної угоди;
- оплата праці;
- забезпечення зайнятості;
- охорона праці;
- соціальні гарантії;
- зобов'язання профспілок;
- гарантії профспілкової діяльності;
- склад комісії;
- лист погодження.

На всіх підприємствах, які використовують найману працю повинен укладатися колективний договір між власником і трудовим колективом.

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

Колективним договором регулюються: виробничі, трудові і економічні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства; питання охорони праці, соціального розвитку; участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо це передбачено статутом.

Сторони, які уклали колективний договір, не менше двох разів на рік звітують про його виконання на зборах трудового колективу.

Господарський кодекс України, статут, колективний договір регламентують трудові доходи працівника підприємства.

Трудові доходи найманого працівника підприємства визначаються **трудоим договором** відповідно до законодавства України, а для інших працівників - угодою між ними. Трудові доходи працівника підприємства регулюються податками. Мінімальний розмір заробітної плати працівників, які працюють за трудовим договором, визначається відповідно до діючого законодавства. Підприємство самостійно встановлює форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників згідно з законодавством.

## **2.2 Організаційно – правові форми підприємств і їх класифікація.**

**Організаційна (організаційно-правова) форма** передбачає класифікацію підприємств залежно від форм власності, визначених Конституцією України і Законом України «Про власність» та способів розмежування у підприємствах окремих форм власності і управління майном.

**Класифікація** підприємств забезпечується використанням їх ознак.

### 1. Мета діяльності:

- комерційні;
- не комерційні.

### 2. Правове положення:

**Одноосібне володіння (індивідуальна приватна фірма)** - ґрунтується на праві власності однієї особи або сім'ї, котрі отримують весь дохід і несуть увесь ризик від бізнесу. Власник індивідуального підприємства несе відповідальність щодо зобов'язань підприємства в межах, визначених його статутом.

**Товариство (партнерство)** - це узаконене добровільне співробітництво фізичних та юридичних осіб створюється для досягнення

спільної комерційної мети і ґрунтується, як правило, на особистій участі в його діяльності кожного члена товариства.

*Об'єднання підприємств* - здійснюється, як правило, на добровільних засадах та передбачає об'єднання підприємств різних форм власності для здійснення виробничої, комерційної або іншої діяльності.

3. Залежно від форми власності (на території України):

- *Індивідуальне підприємство* - це підприємство, засноване на особистій власності фізичної особи та виключно її праці.
- *Сімейне підприємство* - це підприємство, засноване на власності та праці громадян України - членів однієї сім'ї, які проживають разом. Особливості:
  - учасники несуть відповідальність усім капіталом та особистим майном;
  - не виникає проблем з розподілом прибутку;
  - можливість використання кооперації праці, поєднання різних професій у веденні бізнесу;
  - повна довіра в стосунках, гарантія конфіденційності;
  - готовність працювати напружено з тривалим робочим часом;
  - можливості одержати спадкоємцям «сімейних секретів» у технології виготовлення продукції.
- *Приватне підприємство* - це підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили.
- *Колективне підприємство* - це підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативного, іншого статутного товариства, громадськості та релігійної організації.
- *Державне комунальне підприємство* - це підприємство, засноване на власності адміністративно-територіальних одиниць.
- *Державне підприємство* - це підприємство, засноване на загальнодержавній власності.
- *Спільне підприємство* - це підприємство, засноване на базі об'єднання майна різних власників (змішана форма власності). Серед засновників спільного підприємства можуть бути юридичні особи і громадяни України та інших держав.
- *Іноземне підприємство* - це підприємство, засноване на власності юридичних осіб і громадян інших держав.
- *Господарські товариства* - це підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку.

4. Належність капіталу і контролю:

- *національні*;
- *іноземні* - підприємства будь-якої організаційно-правової форми, створені відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному фонді якого становить не менше як 10 %. Підприємство набирає статус підприємства з іноземними інвестиціями з дня зарахування іноземної інвестиції.
- *спільні (змішані)* - організаційна форма підприємства, заснованого на базі об'єднання майна різних форм власності. Спільні підприємства, як правило, мають форму господарських товариств.
- *багатонаціональні*.

#### 5. Спосіб утворення:

- *Унітарне підприємство* - створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарним є підприємство, засноване на приватній власності засновника;
- *Корпоративне підприємство* - утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та підприємницької діяльності засновників, їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративним є підприємство, засноване на приватній власності двох або більше осіб.

#### 6. Вид та характер господарської діяльності

*Промислові, торговельні, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, фінансово-кредитні, страхові, туристські, консалтингові, інші види.*

#### 7. Технологічна і територіальна цілісність:

- *Материнські (головні)* підприємства або фірми. Особливостями їхньої діяльності є те, що вони контролюють дочірні підприємства та філії.
- *Дочірнє підприємство (компанія)* - юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює їх діяльність, оскільки володіє контрольним пакетом їхнім акцій.
- *Філія* – відокремлений структурний підрозділ, який не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву.

8. Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік:

- *Малі* (незалежно від форми власності) - підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 тисячам євро за курсом НБУ.
- *Великі підприємства* - підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік перевищує 1000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції за рік перевищує суму, еквівалентну 5 мільйонам євро за курсом НБУ.
- *Середні*.

Найбільшого поширення серед організаційно – господарських форм в Україні одержали *господарські товариства*.

Права та обов'язки учасників господарського товариства:

Права:

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

Обов'язки:

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

Загальні особливості господарських товариств:

- є юридичними особами;
- можуть набувати майнових та немайнових прав, вступати в зобов'язання, виступати в суді, арбітражному суді від свого імені;
- засновниками та учасниками товариств можуть бути юридичні особи і громадяни України та інших держав;
- можуть відкривати розрахунковий та інші рахунки в банках, укладати угоди після їхньої реєстрації;

- мають право створювати на території України та за її межами філії, дочірні підприємства;
- є власниками майна засновників, виробленої продукції, одержаних доходів;
- мають право змінювати (збільшувати або зменшувати) розмір статутного фонду;
- створюється резервний (страховий) фонд у розмірі не менше ніж 25% статутного фонду.

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

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

### **Види господарських товариств в Україні:**

*1. Акціонерне товариство* - це товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій різної номінальної вартості. Акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах належних їм акцій.

Види акціонерних товариств:

*Відкрите акціонерне товариство* - це акціонерне товариство, акції якого можуть поширюватися шляхом відкритої передплати та купівлі-продажу на біржах.

*Закрите акціонерне товариство* - це акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися шляхом відкритої передплати, купуватися та продаватися на біржі.

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

Особливості створення відкритого акціонерного товариства:

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

До відомостей для публікації повідомлення про створення відкритого акціонерного товариства входять: фірмове найменування акціонерного товариства; предмет, цілі та строки його діяльності; склад засновників; дата проведення установчих зборів; розмір статутного фонду; номінальна вартість акцій, їхня кількість та види; переваги і пільги засновників; місце проведення підписки, початковий та кінцевий строк передплати на акції; найменування банківської установи та номер рахунка, на який мають бути внесені внески.

У закритому акціонерному товаристві засновники повинні внести до дня скликання установчих зборів не менше як 50 % номінальної вартості акцій. Рішення про створення акціонерного товариства, затвердження його статуту, обрання органів управління і контролю та ряд інших організаційних питань приймаються на установчих зборах.

2. *Товариство з обмеженою відповідальністю* - це товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Особливості товариства з обмеженою відповідальністю:

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

3. *Товариство з додатковою відповідальністю* - це товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його боргами своїми внесками до статутного фонду, а за недостатності цих сум - додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

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

Відповідальність учасників за борги повного товариства:

- учасник відповідає за борги товариства незалежно від того, виникли вони після чи до його вступу до товариства;
- якщо при ліквідації повного товариства виявиться, що наявність майна не вистачає для сплати всіх боргів, за товариство в недостатній



частині несуть солідарну відповідальність його учасники усім своїм майном.

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

Сукупний розмір часток вкладників не повинен перевищувати 50% майна товариства. На момент реєстрації командитного товариства кожний із вкладників повинен внести не менше ніж 25% свого внеску.

6. *Довірче товариство* - це товариство з додатковою відповідальністю, яке здійснює представницьку діяльність відповідно до договору, укладеного з довірителями майна щодо реалізації їх прав власників.

### **2.3 Напрями діяльності підприємств.**

В практиці господарювання кожне підприємство здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою об'єднуються в окремі головні напрямки.

1. Визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин є *вивчення ринку товарів, або маркетингова діяльність* – яка повинна *передбачати* - комплексне дослідження ринку, рівень конкурентоспроможності та цін на продукцію, вимоги покупців товару, методи формування попиту та каналів товарообігу, зовнішнє і внутрішнє середовища підприємства.

2. *Інноваційна діяльність* охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, впровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо. Здійснюється на основі результатів вивчення ринку товарів.

3. *Виробнича діяльність підприємства*, її організація та оперативне регулювання в просторі й часі. Дана діяльність передбачає:

- обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку;
- формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства;

- збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду;
- забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами;
- розробка й дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

4. *Комерційна діяльність* відображає ефективність інноваційно-виробничих процесів, від масштабів та якості цього напрямку діяльності підприємства залежить фінансова результативність виробництва, яку характеризує величина одержуваного прибутку. Досягнення успіху комерційної діяльності здійснюється за рахунок дійової реклами і безпосередньої організації збуту продукції, розвитку системи товарних бірж, належне стимулювання покупців.

5. *Післяпродажний сервіс багатьох видів товарів* - машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення. Цей напрямок охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо.

6. *Економічна діяльність підприємства* – є інтегрованим напрямком. Вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрямок є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві.

7. *Соціальна діяльність* - впливає на ефективність інших напрямків діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної), результативність яких залежить від рівня професійної підготовки й всіх категорій працівників, мотиваційного механізму та інш.

Перераховані види діяльності підприємства відносяться до **основної (виробничої) діяльності** – пов'язаної з виробництвом і реалізацією продукції, що є головною метою створення підприємства і забезпечує основну частину його доходу.

Під **звичайною діяльністю** мають на увазі будь-яку діяльність підприємства, а також операції, які її забезпечують або виникають внаслідок здійснення такої діяльності. Звичайна діяльність, у свою чергу, поділяється на операційну та іншу (фінансову й інвестиційну).

*Операційна діяльність* – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною або фінансовою діяльністю.

*Інша операційна діяльність* включає реалізацію виробничих запасів, оперативну оренду активів тощо.

До *надзвичайної діяльності* - відносять такі операції або події, які відрізняються від звичайної діяльності, не відбуваються часто або регулярно та не передбачаються підприємцем. Це – стихійні лиха, пожежі, техногенні аварії, експропріація приватної власності державою тощо.

Одні й ті ж події можуть бути надзвичайними для одного підприємства і звичайними для іншого.

### ***Питання для перевірки***

1. Правові основи функціонування підприємств в Україні.
2. Класифікація підприємств в залежності від форм власності.
3. Поняття господарського товариства, права та обов'язки.
4. Види господарських товариств.
5. Напрямки діяльності підприємств.
6. Ознаки об'єднань підприємств.
7. Організаційно – економічні форми об'єднань.
8. Функції державне регулювання діяльності підприємств.
9. Методи державного економічного регулювання.
10. Фактори державного регулювання.

## ТЕМА 3. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

3.1 *Виробнича програма, її сутність та основні поняття.*

3.2 *Основні показники виробничої програми.*

3.3 *Виробнича потужність та її роль у виробничій програмі.*

### ***3.1 Виробнича програма, її сутність та основні поняття.***

Метою діяльності підприємства є виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення за умови одержання прибутку. Досягнення запланованих цілей підприємства повинно забезпечуватись науково-обґрунтованими підходами до розробки виробничої програми підприємства.

***Виробнича програма*** – це система завдань з виробництва і доставки продукції споживачам відповідно до номенклатури, асортименту, належної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

До складу виробничої програми мають бути включені ті вироби і послуги, які здатні задовольнити поточні і майбутні потреби потенційних замовників та споживачів.

*Основним завданням* виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку.

Виробнича програма є планом виробництва та реалізації продукції, виступає основним та вихідним розділом складання плану фінансової діяльності, матеріально-технічного забезпечення, технічного розвитку і організації виробництва, праці та кадрів.

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції за визначеною номенклатурою та асортиментом товарів.

***Номенклатура*** – це перелік назв окремих видів продукції.

***Асортимент*** – це різновидність виробів у межах даної номенклатури

Номенклатура виробів підприємства за об'єктом формування може бути:

- *централізованою* – формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.

- *децентралізованою* – формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів зі споживачами шляхом укладання договорів поставок.

**Формування виробничої програми** підприємства базується на таких **елементах**:

1. *угоди* зі споживачами-покупцями на постачання та реалізацію певних видів продукції; які укладаються підприємством на основі аналізу та перспектив розвитку ринкового попиту;

2. *державні контракти* є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву (при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими ресурсами);

3. *державні замовлення* є прийомом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень (держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами);

4. *портфель замовлень* на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки (такі контракти періодично переглядаються та поновлюються);

5. *обсяг власних потреб* – частина продукції підприємства, яка споживається безпосередньо самим підприємством (у виробничій програмі повинні враховуватися потреби підприємства, які визначаються на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття).

*Розробка* виробничої програми здійснюється *за етапами*:

1. Визначається обсяг поставок у натуральному вираженні за номенклатурою й асортиментом згідно укладених договорів;
2. Складається план продажу продукції споживачам в натуральній формі;
3. Обліковуються залишки нереалізованої продукції зі складу на початок та кінець року;
4. Розраховується обсяг виробництва продукції за номенклатурою та асортиментом в натуральних показниках з календарним розподілом планового періоду;
5. Обґрунтовуються розрахунки та узгоджуються з розмірами виробничих потужностей структурних підрозділів;
6. Розраховуються вартісні показники товарної та реалізованої продукції;

7. Складається календарний графік продажу продукції згідно укладених договорів;
8. Планується виробнича програма структурних підрозділів підприємства.

### **3.2 Основні показники виробничої програми**

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

*Натуральні показники* представляються у фізичних одиницях виміру (метри, штуки, тони і т. д.). Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах з урахуванням якісної характеристики товарів.

*Загальний обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках* встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_{np} + Z_{kr}; \quad (1)$$

де *OB* – обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

*OP* – обсяг поставок у натуральних одиницях;

*Z<sub>np</sub>* – запаси готової продукції на складі на початок планового року в натуральних одиницях;

*Z<sub>kr</sub>* – запаси готової продукції на складі на кінець планового року в натуральних одиницях.

*Трудові показники* виробничої програми використовуються у внутрішньовиробничому плануванні для оцінки трудомісткості одиниці продукції та виробничої програми.

Однак, на підприємствах з широкою номенклатурою натуральні вимірники не дають змогу визначити загальний обсяг виробництва, витрати та прибуток підприємства. Тому, для узагальнюючої характеристики розраховують показники виробничої діяльності у вартісному вираженні. Вихідними даними для цього є виробнича програма у натуральному виразі та ціни.

Вартісними показниками виробничої програми є:

1. **Товарна продукція** – це загальна вартість усіх видів готової продукції, наданих послуг виробничого характеру, що підготовлена для реалізації.

Обсяг товарної продукції (ТП) визначають за формулою:

$$ТП = \sum_{i=1}^n O_i \cdot Ц_i + P; \quad (2)$$

де  $O_i$  – обсяг випущеної продукції  $i$ -го виду в натуральних одиницях;

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

$P$  – вартість робіт та послуг на сторону, грн.

$n$  – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

До складу товарної продукції також включається:

- готова продукція;
- тара, що виготовлена для пакування готової продукції;
- напівфабрикати, що реалізуються на сторону;
- вартість капітального ремонту;
- вартість робіт промислового характеру, виконаних для сторонніх організацій;
- вартість переробки з давальницької сировини.

Виробнича програма у вартісному виразі розробляється підприємством по товарній продукції в порівнювальних цінах. Для планування інших показників (прибутку, собівартості) товарна продукція визначається в діючих цінах підприємства.

**2. Валова продукція** - характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за певний період у незмінних, або порівняних цінах.

Вартість валової продукції (ВП) визначається за формулою:

$$ВП = ТП + (НЗВ_n - НЗВ_k) + (I_n - I_k); \quad (3)$$

де  $НЗВ_n$  – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на початок планового періоду, грн.

$НЗВ_k$  – вартість залишків незавершеного виробництва та напівфабрикатів на кінець планового періоду, грн.

$I_n$  – вартість інструменту для власних потреб на початок планового періоду, грн.

$I_k$  – вартість інструменту для власних потреб на кінець планового періоду, грн.

Це найбільш загальний показник, який відображає всю роботу підприємства.

Валову продукцію можна також обчислити за такою формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО; \quad (4)$$

де  $ВО$  – валовий оборот підприємства;

$ВЗО$  – внутрішньозаводський оборот підприємства.

*Валовий оборот підприємства* – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: в межах підприємства або поза ним.

*Внутрішньозаводський оборот* – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині його для подальшої переробки.

Вимірюється валова продукція в діючих оптових цінах, за собівартістю та в нормо-годинах. За показником валової продукції визначається потреба в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, необхідних для виконання виробничої програми.

3. *Незавершене виробництво у вартісному виразі* – це продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Вона включає надходження матеріалів зі складу в цех та їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі виробів на склад готової продукції. Розміри незавершеного виробництва залежать від обсягів виробництва продукції, тривалості виробничого циклу тощо.

4. *Обсяг реалізованої продукції* – включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, які входять в товарну продукцію. Вартість робіт непромислового характеру до обсягу реалізації не входить. Обсяг реалізованої продукції вимірюється в діючих оптових цінах підприємства, а при розрахунку прибутку від реалізації – також за собівартістю. Цей показник враховує результати реалізаційної діяльності.

5. *Обсяг чистої продукції підприємства* – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість. Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи.

Обчислюють за формулою:

$$ЧП = ТП - (МВ + А); \quad (5)$$

де  $ЧП$  – чиста продукція підприємства;

$МВ$  – матеріальні витрати на виробництво продукції;



*A* – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Найбільш важливими та узагальнюючими показниками серед вищенаведених є показники *обсягу випуску та реалізації продукції*.

При розробці виробничої програми основна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню беззбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, зростання продуктивності праці.

Найважливішими вартісними показниками, що характеризують обсяг сільськогосподарського виробництва є вартість валової і товарної продукції. Дані показники можуть вимірюватись як в натуральних так і в вартісних виразах.

### ***3.3 Виробнича потужність та її роль у виробничій програмі***

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

*Виробнича потужність* є змінною величиною, залежить від факторів:

- продуктивності праці;
- впровадження нової техніки і оснастки;
- вдосконалення технологічних процесів;
- організації виробництва і праці;
- інших факторів.

***Виробнича потужність*** – це максимально можливий випуск продукції на підприємстві за умови виконання завдань з номенклатури, асортименту, якості і максимального завантаження устаткування та виробничої площі, використання сучасних технологічних процесів, форм організації виробництва і праці на основі прогресивних норм використання матеріальних і трудових ресурсів.

Виробнича потужність визначається за номенклатурою продукції, що випускається із врахуванням профілю підприємства.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях на підприємствах з обмеженою номенклатурою виробів і у вартісному виразі – при широкому асортименті товарів.

*Вихідними даними* для розрахунку виробничої потужності підприємства є:

- виробнича програма підприємства за номенклатурою, асортиментом, кількістю та якістю продукції;
- склад та кількісні величини технічного обладнання та виробничих площ;
- техніко-економічні норми використання машин, механізмів, агрегатів;
- норми трудомісткості виробів;
- коефіцієнт виконання норм часу;

В залежності від умов та етапів розвитку підприємства виробнича потужність може бути:

- *поточна* – потужність, яка визначається періодично при зміні умов виробництва, або при зростанні проектних показників виробництва;
- *проектна* – потужність, яка визначається на початковому етапі виробництва при проектуванні, розширенні діючого, або будівництві нового підприємства;
- *резервна* – потужність, яка формується в окремих галузях з метою покриття пікових навантажень.

#### ***Питання для перевірки:***

1. Сутність виробничої програми.
2. Елементи формування виробничої програми.
3. Показники виробничої програми.
4. Сутність номенклатури та асортименту.
5. Методика визначення вартісних показників виробничої програми.
6. Особливості визначення валової і товарної продукції в аграрних підприємствах.
7. Поняття оптимальна виробнича програма.
8. Планування виробничої програми.
9. Виробнича потужність підприємства.
10. Рівень використання виробничої потужності підприємства.

## ТЕМА 4.

### ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ.

4.1 Характеристика витрат та їх класифікація.

4.2 Поняття про собівартість виготовляємої продукції.

4.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції.

#### 4.1 Характеристика витрат та їх класифікація.

Основною метою діяльності будь – якого виробництва є максимізація прибутку. Досягнення цієї мети можливо за умови: по-перше: обмеженості витрат виробництва, по друге – попитом на вироблену продукцію.

**Витрати підприємства** - це грошовий вираз використання факторів виробництва для виробництва та реалізації продукції.

Розрізняють *явні* (бухгалтерські), *альтернативні* і *безповоротні* витрати.

- *Явні витрати підприємства* - грошові витрати на оплату праці, придбання сировини і матеріалів, амортизацію основних фондів та інші витрати, необхідні для здійснення виробництва і реалізації продукції. Оскільки вони розраховуються на основі фінансових звітів, їх називають ще *бухгалтерськими*. Сукупність усіх явних витрат утворює собівартість продукції, а різниця між ціною реалізації і собівартістю - прибуток.

- *Альтернативні витрати* з'являються коли є альтернативні варіанти.

- *Безповоротні витрати* - раніше утворені і невідшкодовані.

Витрати підприємства можуть виникати внаслідок упровадження різних видів діяльності підприємства та надзвичайних подій.

*Операційна діяльність* - це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не належать до фінансової чи інвестиційної діяльності. Основною визнається діяльність, пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції; вона класифікується за галузями та видами економічної діяльності.

*Фінансова діяльність* - це діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства (емісія акцій, облігацій, виплата дивідендів, отримання позик та їх погашення)

*Інвестиційна діяльність* - зумовлена придбанням і реалізацією необоротних активів, короткострокових фінансових інвестицій та продажем основних засобів і нематеріальних активів, придбанням чи

продажем довгострокових фінансових інвестицій, наданням позик фізичним чи юридичним особам.

*Надзвичайні події* виникають внаслідок форс-мажору, тобто стихійного лиха, експропріації активів підприємства тощо.

Відповідно до перелічених видів діяльності підприємства утворюються такі витрати:

- **операційні** - витрати підприємства виникають у зв'язку з операційною діяльністю підприємства, тобто його основною діяльністю, пов'язаною з виробництвом та реалізацією продукції, яка забезпечує основну частку його доходу. Операційні витрати ще називають поточними. Частина з них є циклічними і повторюваними (наприклад, витрати на сировину, матеріали), інша частина має місце постійно і незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу).

- **фінансові** - витрати утворюються від провадження фінансової діяльності підприємства; вони можуть виникати не завжди, тому що підприємство може і не здійснювати фінансової діяльності.

- **інвестиційні** - витрати виникають внаслідок здійснення інвестиційної діяльності підприємства та також можуть не виникати на підприємстві, оскільки не завжди воно проводить інвестиційну діяльність.

- **непередбачувані** - витрати мають місце взагалі зрідка, тому що виникають внаслідок надзвичайної діяльності підприємства.

Витрати також розподіляють на **прямі і непрямі**.

1. Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю. Вони складаються з:

- *прямих матеріальних витрат* зараховується вартість сировини й основних матеріалів, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, які відносяться до конкретного об'єкту витрат.

- *прямих витрат на оплату праці* включаються заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим безпосередньо на виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, що можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат.

- *інші прямі витрати* складаються зі всіх інших виробничих витрат, що відносяться до конкретного об'єкта витрат, наприклад, відрахування на соціальні заходи, амортизація і т. д.

Суму прямих витрат можна розрахувати за такою формулою:

$$P_g = M + Z + A, \quad (1)$$

де  $P_6$  - прямі витрати на виготовлення продукції;

$M$  - вартість матеріалів, які використовуються при виготовленні продукції робіт матеріалів. Вартість придбання матеріальних ресурсів визначається за діючими цінами, не враховуючи податку на додану вартість;

$Z$  - витрати на оплату праці, включаючи виплати стимулюючого характеру (премії, надбавки та ін.); компенсації, пов'язані з розкладом роботи та умовами праці; оплата чергових та додаткових відпусток тощо;

$A$  - витрати на утримання та експлуатацію машин і механізмів, які включають амортизаційні відрахування на повне відновлення машин, механізмів та інших промислових основних фондів; орендну плату за використання орендованої техніки в розмірах, зумовлених договором; витрати на технічне обслуговування, витрати на ремонт; витрати на паливо, енергію та інші експлуатаційні ресурси і деякі інші витрати.

Прямі витрати розподіляються на **постійні та змінні**.

Сума *постійних витрат* у певних межах не залежить від кількості виготовленої продукції. До складу цих витрат належать витрати на утримання й експлуатацію будівель і споруд, управління.

Сума *змінних витрат* за певний час залежить від обсягу виробництва продукції. У складі таких витрат виокремлюють:

- пропорційні витрати, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, комплектуючі тощо);
- непропорційні, що також можна розподілити на *прогресуючі* і *дегресуючі* (тобто ті, які змінюються швидше за обсяги виробництва, та ті, які змінюються повільніше за обсяги виробництва).

**2. Непрямі витрати** пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись до того чи іншого виду продукції (заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу тощо).

*Непрямі витрати* включають:

- адміністративно-господарські витрати, які передбачають оплату праці адміністративно-господарського персоналу, відчислення на соціальні потреби (на державне соціальне та медичне страхування, пенсійне забезпечення, в державний фонд зайнятості населення і та ін.), утримання на канцелярські потреби, відрядження тощо;
- витрати на обслуговування робітників - витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, на забезпечення необхідних санітарно-

гігієнічних та побутових послуг, витрати на охорону праці і техніку безпеки тощо;

- витрати на організацію виробництва продукції на майданчиках, включаючи витрати, що пов'язані зі знесенням та ремонтом малоцінних і швидкозношуваних інструментів та інвентарю, які використовуються у виробництві підрядних робіт і робіт, що не мають відношення до основних доходів; утримання пожежної та сторожової охорони; витрати по проектування промислових робіт та ін.
- інші непрямі витрати, які включають платежі з обов'язкового страхування майна господарчої організації; платежі за кредитами банків у межах ставки, встановленої законом; витрати, що пов'язані з рекламою та ін.;
- витрати, що не враховані в нормах накладних витрат, але віднесені на їх рахунок - допомоги у зв'язку зі втратою працездатності внаслідок промислових травм, що виплачується робітникам на основі судових рішень; податки, збори, платежі та інші обов'язкові відрахування (податок на користувачів автомобільних доріг, плата за землю та ін.).

#### **4.2 Поняття про собівартість виготовляємої продукції.**

**Собівартість продукції** - це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції. В більш узагальненому вигляді собівартість можна визначити як грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою.

Виокремлюють такі види собівартості:

а) залежно від часу формування затрат:

*планова* – являє собою прогноз величини витрат певної господарчої організації на виготовлення конкретної продукції;

*фактична* – це сума витрат, здійснених конкретною господарчою організацією в ході виготовлення продукції за умов, що склалися на виробництві;

*нормативна; кошторисна* - визначається під час складання необхідного комплексу проектних документів за кошторисними нормами та цінами, які діють на момент її розрахунку.

б) виходячи із місця формування затрат:

*цехова* – складається з усіх витрат цеху на виробництво певного виду продукції,

*виробнича* - це сума всіх виробничих витрат;

*повна* - це сума виробничої собівартості і невиробничих витрат.

За допомогою виробничої собівартості обліковується незавершене виробництво та виготовлена продукція, яка знаходиться у вигляді товарно-матеріальних запасів підприємства. Виробнича собівартість лежить в основі формування собівартості реалізованої продукції. Цей вид собівартості розраховують за такою формулою:

$$C_B = C_{Ц} + B_{ЗВ}, \quad (2)$$

де  $B_{ЗВ}$  - загальновиробничі витрати.

$C_{Ц}$  – цехова собівартість

До складу невикробничих витрат відносяться операційні невикробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут тощо), а також витрати за період, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

Показник *повної* собівартості використовується для визначення фінансових результатів діяльності підприємства, аналізу рентабельності та ціноутворення продукції.

#### **4.3 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції.**

Класифікація витрат за економічними елементами необхідна для розрахунку кошторису витрат.

**Кошторис витрат** - це витрати підприємства пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того відносяться вони до собівартості продукції в цьому періоді чи ні.

Згідно з цим Національним стандартом бухгалтерського обліку в Україні передбачене таке групування витрат на виробництво:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація основних фондів і нематеріальних активів;
- інші операційні витрати.

Загальну суму витрат за економічними елементами визначають за формулою:

$$C_n = B_M + B_{ЗП} + B_{СЗ} + A + B_{ін}; \quad (3)$$

де  $C_n$  - повна собівартість;

$B_M$  - витрати на сировину і матеріали;

$B_{ЗП}$  - витрати на заробітну плату;

$V_{C_3}$  - відрахування на соціальні заходи;

$A$  - амортизація;

$V_{in}$  - інші операційні витрати.

До складу елементу "*Матеріальні витрати*" входять витрати на:

- сировину й матеріали;
- купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- придбане паливо та енергію всіх видів, витрати на власне виробництво електричної та інших видів енергії, а також на трансформацію і передачу придбаної енергії до місця її споживання;
- тару й тарні матеріали;
- будівельні матеріали;
- запасні частини, які використані для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства;
- інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для підприємства робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру;
- витрати на малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), що використовуються протягом не більше одного року.

До складу елементу "*Витрати на оплату праці*" входять:

- заробітна плата за окладами й тарифами;
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством;
- премії та заохочення;
- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу;
- інші витрати на оплату праці.

До складу елементу "*Відрахування на соціальні заходи*" входять:

- відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, випадку безробіття; від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричиняють втрату працездатності; витрати, викликані народженням і похованням;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

До елементу "*Амортизація*" входять сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.



До елемента *"Інші операційні витрати"* належать:

- витрати на відрядження фізичних осіб;
- витрати на придбання літератури та сплату за участь у семінарах;
- витрати на проведення аудиту;
- витрати на транспортне обслуговування;
- витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів що видані для ведення господарської діяльності;
- витрати на охорону праці;
- витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;
- витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ;
- витрати зі страхування ризиків;
- податки, збори й інші обов'язкові платежі;
- витрати на оприлюднення річного звіту;
- інші витрати.

Кошторис витрат використовується для визначення загальної потреби підприємства в матеріалах і грошових ресурсах та складається з наведених вище статей.

Визначення собівартості одиниці продукції за встановленими статтями (номенклатурою) витрат називається *калькулюванням*.

Розрізняють: калькулювання *планової* - обчислюється за плановими нормами і нормативами; та *звітної* собівартості - розраховується за фактичними даними.

Розрізняють три *види калькуляцій*:

- *планову* - собівартість визначається шляхом розрахунку витрат за окремими статтями;
- *нормативну* - за діючими на даному підприємстві нормами;
- *звітну* - складається на основі даних бухгалтерського обліку й показує фактичну собівартість виробу.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості та продукції встановлюється підприємством з урахуванням специфіки галузі промисловості (сфери послуг) та виду діяльності підприємства, а також особливостей технології й організації виробництва та реалізації його продукції.

Відповідно до Національного стандарту, перелік *статей калькуляцій* наступний:

- сировина і матеріали (не враховуючи зворотних відходів);
- паливо і енергія на технологічні цілі;
- заробітна платня виробничих робітників (основна, додаткова);

- відрахування на соціальні заходи виробничих робітників;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- інші виробничі витрати;
- витрати на збут.

Всі ж статті разом утворюють *повну собівартість*.

Методику калькулювання виробничої собівартості продукції за номенклатурою статей у загальному вигляді можна прокоментувати так.

*Виробнича собівартість* включає до свого складу такі статті:

- вартість сировини і матеріалів - матеріали розраховуються як сума добутків норм витрачання різних видів сировини та вартості натуральної одиниці відповідних видів сировини й матеріалів;
- поворотні відходи виробництва - розраховуються як сума добутків, різниць між нормою витрачання й чистою масою різних видів матеріалів на одиницю продукції та вартості (за натуральну одиницю) можливого використання чи реалізації відповідних видів матеріальних відходів;
- вартість напівфабрикатів власного виробництва;
- вартість покупних комплектуючих - розраховуються як сума добутків кількості напівфабрикатів і комплектуючих виробів та вартості натуральної одиниці відповідних видів напівфабрикатів і комплектуючих виробів;;
- витрати на паливо та енергію для технологічних цілей - визначаються, як сума добутків норм витрачання різних видів палива й енергії на технологічні цілі для виготовлення одиниці продукції та відповідних тарифів;
- основна заробітна плата - розраховують на основі тарифної заробітної плати на одиницю продукції з урахуванням (у відсотках до тарифу) всіх доплат до тарифної заробітної плати;
- додаткова заробітна плата - безпосередньо відноситься на собівартість конкретних видів продукції пропорційно основній заробітній платі;
- відрахування на соціальні потреби - розраховуються як сума добутків, встановлених чинним законодавством ставок відповідних видів обов'язкових страхових зборів і розміру витрат на оплату праці основних виробничих робітників;
- витрати на відтворення інструменту;
- витрати на утримання і експлуатацію устаткування;
- витрати на розробку та освоєння нової продукції;

- інші цехові витрати;
- загально виробничі витрати;
- втрати від браку;
- інші виробничі витрати .

Статті калькулювання *повної операційної собівартості* реалізованої продукції наступні:

- виробничу собівартість реалізованої продукції;
- витрати на збут - включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції й послуг (вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств із упакування готової продукції, витрати на ремонт товарної тари; витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи продавців, торгових агентів; витрати на дослідження ринку (маркетинг), рекламу, витрати на передпродажну підготовку продукції; витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складам підрозділів; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування продукції підприємства.
- інші операційні витрати - витрати на дослідження й розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти; втрати від знецінення запасів; визнані штрафи, пені, неустойки.
- фінансові витрати - відносять витрати на відсотки за користування отриманими кредитами та інші витрати підприємства, що пов'язані із залученням позикового капіталу.

### ***Питання для перевірки:***

1. Поняття та визначення витрат виробництва.
2. Визначення явних, альтернативних та безповоротних витрат.
3. Класифікація витрат в залежності від видів діяльності.
4. Прямі і непрямі витрати.
5. Собівартість виготовляємої продукції.
6. Види собівартості.
7. Сутність кошторису витрат та їх групування за елементами.
8. Поняття калькуляції собівартості продукції.
9. Виробнича собівартість продукції.
10. Методи планування калькуляції собівартості.
11. Показники собівартості виготовляємої продукції.

## ТЕМА 5.

### ФІНАНСОВО – ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

5.1 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства

5.2 Система показників рентабельності діяльності підприємства

5.3. Методика розрахунку точки беззбитковості

#### 5.1 Сутність, види, формування та розподіл прибутку підприємства

Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства є величина прибутку (або збитку), яка обчислюється на основі суми доходу і поточних витрат, пов'язаних з його отриманням.

**Прибуток** – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

Прибуток відображає результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників. На формування прибутку впливають: сфера діяльності підприємства; галузева приналежність; форма власності; конкурентне середовище; фінансово-господарська діяльність підприємства; облік фінансових результатів.

Прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок наступних джерел:

- прибуток від реалізації продукції визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та собівартістю реалізованої продукції.

- прибуток від інших видів реалізації включає прибуток від продажу майна, матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається.

- прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

В залежності від формування розрізняють наступні **види прибутку**:

1. **Валовий (балансовий) прибуток** – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої

продукції. Валовий прибуток може бути зменшений на величину супутніх платежів:

- податок на майно та землю;
- податок з власників транспортних засобів;
- утримання дошкільних закладів.

2. *Операційний прибуток* – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат. Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємств, крім доходу (виручки) від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);
- відшкодування раніше списаних активів.

Операційні витрати включають:

- адміністративні витрати (загальногосподарські витрати, пов'язанні з управлінням та обслуговуванням підприємства);
- витрати на збут (витрати на утримання підрозділів, що займають збутом продукції, на рекламу, пакування, доставку продукції споживачам тощо);
- інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні борги та витрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають у процесі операційної діяльності підприємства, крім витрат, що включаються до собівартості реалізованої продукції).

3. *Прибуток від звичайної діяльності* – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від не операційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;
- втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є об'єктом оподаткування (оподатковуваним прибутком).

4. *Чистий прибуток* – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Прибуток як найважливіша економічна категорія ринкових відносин виконує ряд *функцій*:

- *Оціночна*. Прибуток є критерієм і показником ефективності діяльності підприємства. Іншими словами, сам факт прибутковості уже свідчить про ефективну діяльність підприємств.

- *Стимулююча*. Виступаючи кінцевим фінансово-економічним результатом діяльності підприємств, прибуток відіграє ключову роль у ринковому господарстві. За ним закріплюється статус цілі, що визначає економічну поведінку господарюючих суб'єктів, благополуччя яких залежить від розміру та від прийнятого в національній економіці алгоритму розподілу прибутку, включаючи його оподаткування.

- *Відтворювальна*. Прибуток у ринковій економіці – основне джерело приросту власного капіталу, розширеного відтворення основних і оборотних фондів підприємства, оскільки рішення про дивідендну та інвестиційну політику приймається тільки з орієнтацією на розмір прибутку, який залишається у підприємства після оподаткування.

- *Розподільча*. Прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів. Він надходить до бюджетів у вигляді податків, а також економічних санкцій та використовується на різні цілі, визначені видатковою частиною бюджету і затверджені в законодавчому порядку.

Для оцінки величини прибутку в залежності від виконуваних ним функцій слід розглянути різні його види відповідно до класифікаційних ознак.

Існує наступна **класифікація видів прибутку** підприємства:

1. *Залежно від виду діяльності, виділяють:*

- прибуток від цільової діяльності – це прибуток, отриманий в результаті реалізації товарів (надання платних послуг);

- прибуток від інших видів діяльності – це прибуток від невиробничої діяльності, тобто транспортної, посередницької тощо;

- прибуток від реалізації майна – це прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів;

- прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від інвестиційної діяльності, надання майна в оренду, пайової участі в інших підприємствах тощо.

2. *Залежно від порядку визначення розрізняють:*

- балансовий прибуток – це прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності. Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку;

- оподатковуваний прибуток – це обсяг прибутку, який визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток;

- чистий прибуток – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів і зборів, сплачуваних за рахунок прибутку.

### *3. Залежно від методики оцінки виділяють:*

- номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку;
- реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію.

### *4. Залежно від мети визначення розрізняють:*

- бухгалтерський прибуток – це прибуток, який відповідає балансовому;

- економічний прибуток – це прибуток, який є різницею між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей.

Витратами втрачених можливостей прийнято вважати витрати на споживання будь-якого ресурсу, визначені з точки зору використання його не найкращим альтернативним способом.

### *5. Залежно від розмірів підприємства розрізняють:*

- мінімальний прибуток – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє власників підприємства відповідно до встановленого мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал, тобто кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах;

- цільовий прибуток – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства і залежить від обраної стратегії. Він може бути нормальним, тобто відповідати нормі прибутку на вкладений капітал чи необхідним, тобто відповідати потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток;

- максимальний прибуток – це прибуток, який підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам, тобто граничні доходи і витрати ростуть відповідно до зростання обсягів виробництва.

Розподіл і використання прибутку є важливим господарським процесом, який забезпечує покриття потреб організації та формування

доходів України. Механізм розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Однією з найважливіших проблем розподілу прибутку є оптимальне співвідношення частки прибутку, що акумулюється в доходах бюджету і тієї, що залишається в розпорядженні господарюючих суб'єктів.

## 5.2 Система показників рентабельності діяльності підприємства

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають перевагу – вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки являють собою різні співвідношення прибутку та вкладеного капіталу.

– це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Якщо підприємство отримує прибуток, воно вважається рентабельним. Показники рентабельності, що використовуються в економічних розрахунках, характеризують відносну прибутковість.

Розрізняють наступні **види рентабельності**:

1. **рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу)**- обчислюється через розрахунок показників:

- рентабельність активів ( $R_{акт}$ ) – характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{акт} = \frac{Пзд(ЧП)}{Са} 100\%; \quad (1)$$

де  $Пзд$ ,  $ЧП$  – прибуток від звичайної діяльності та чистий прибуток підприємства за рік, тис. грн.

$Са$  – середньорічна вартість активів, тис. грн.

- ✓ рентабельність власного капіталу ( $R_{вк}$ ) – виражає ефективність використання активів, створених за власний рахунок:

$$R_{вк} = \frac{ЧП}{Кв} 100\%; \quad (2)$$

де  $Кв$  – власний капітал підприємства;



2. *рентабельність продукції* ( $P_{заг}$ ) – характеризує вигідність виробництва продукції, яка випускається або реалізується підприємством:

$$P_{заг} = \frac{ПП}{BC + BA + BЗ} \cdot 100\% ; \text{ або } P_{заг} = \frac{ПП}{BBЗ} \cdot 100\% \quad (3)$$

де  $ПП$  – прибуток від реалізації продукції, тис. грн.

$BC$  – виробнича собівартість продукції, тис. грн.

$BA$  – адміністративні витрати, тис. грн.

$BЗ$  – витрати на збут продукції, тис. грн.

$BBЗ$  – витрати на виробництво та збут продукції, тис. грн.

3. *рентабельність конкретного виду продукції* ( $P_i$ ) визначається за формулою:

$$P_i = \frac{B\Pi_i}{BC_i} \cdot 100\% ; P_i = \frac{B\Pi_i - (BC_i + BA_i + BЗ_i)}{BC_i} \cdot 100\% \quad (4)$$

де  $B\Pi_i$  – виручка від реалізації  $i$  – го виду продукції, тис. грн.

$BC_i$  – виробнича собівартість  $i$ -го виду продукції, тис. грн.

$BA_i$  – розподілені адміністративні витрати на  $i$ -й вид продукції, тис. грн.

$BЗ_i$  – розподілені витрати на збут  $i$ -го виду продукції, тис. грн.

$B\Pi_i$  – валовий прибуток  $i$  – го виду продукції, тис. грн.

4. *рентабельність продажу продукції* ( $P_{пр}$ ) характеризує доходність основної діяльності. Вона показує, скільки прибутку приносить кожна гривня обсягів реалізації підприємства і розраховується за формулою:

$$P_{пр} = \frac{\Pi_{зд}}{P\Pi} \cdot 100\% ; \quad (5)$$

де  $P\Pi$  – обсяг реалізованої продукції, тис. грн.

5. *рентабельність операційної діяльності* ( $P_{од}$ ):

$$P_{од} = \frac{P\Pi_{од}}{OB} \cdot 100\% ; \quad (3)$$

де  $P\Pi_{од}$  – прибуток від операційної діяльності, тис. грн.;

$OB$  – операційні витрати, тис. грн.

6. *рентабельність звичайної діяльності*:

$$P_{од} = \frac{\Pi_{зд}}{OB} \cdot 100\% ; \quad (4)$$

7. рентабельність господарської діяльності характеризує оцінку ефективності підприємницької діяльності для власника:

$$P_{\text{гд}} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ОВ}} \cdot 100\%; \quad (5)$$

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів.

### 5.3. Методика розрахунку точки беззбитковості

Важливе значення в плануванні прибутку має *точка беззбитковості* ("поріг рентабельності") - виручка від реалізації, при якій підприємство не має збитків, але ще не має і прибутків. При цьому витрати підприємства дорівнюють його доходам. Точку беззбитковості визначають таким чином:

$$ТБ = \frac{В_{\text{пост}}}{Ц - В_{\text{змін}}}; \quad (6)$$

де *ТБ* - точка беззбитковості, тобто такий обсяг продажу, починаючи з якого ціна продажу товару перевищує витрати на його виробництво та реалізацію;

*В<sub>пост</sub>* - величина постійних (фіксованих) витрат, грн.;

*В<sub>змін</sub>* - величина змінних витрат на одиницю продукції, грн. ;

*Ц* - гуртова ціна продажу, грн.

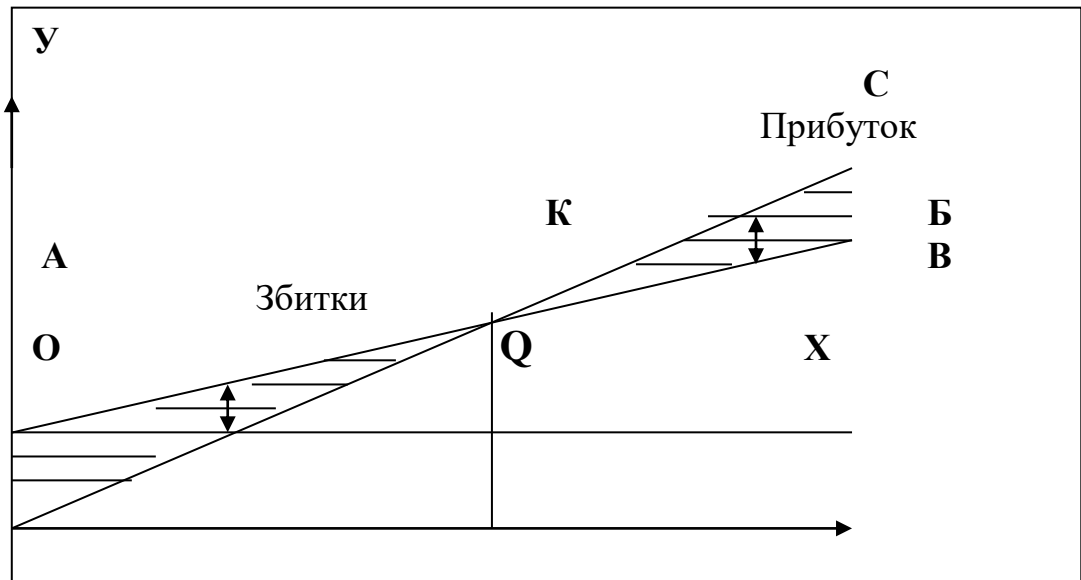
За цією формулою розраховується точка беззбитковості при випуску одного найменування продукції. Для визначення планової величини обсягу виробництва та продажу, що відповідає беззбитковому стану підприємства, необхідно знати три величини:

1) гуртову ціну продажу товару;

2) обсяг постійних (фіксованих) витрат - витрати, величина яких у короткому періоді часу не пов'язана з обсягом виробництва і реалізації та їх змінами (витрати на устаткування, його утримання й експлуатацію, амортизаційні відрахування, адміністративні витрати, витрати на оренду, рекламу, соціальне страхування, наукові дослідження, розробки тощо);

3) обсяг змінних витрат - витрати, які змінюють свою величину у зв'язку із зміною обсягу виробництва та реалізації продукції (витрати на сировину та матеріали, заробітну плату основного виробничого персоналу, електроенергію, транспортування тощо).

Графічно точка беззбитковості визначається у точці перетину ліній валового доходу і валових витрат.



Осі: ОУ – грошова виручка, витрати, тис. грн.

ОХ – обсяг реалізації, шт.

ОС – лінія грошової виручки, тис. грн.

АВ – лінія постійних витрат, тис. грн.

АБ – лінія сукупних витрат (постійних і змінних), тис. грн.

КQ – лінія, що вказує на критичну точку беззбитковості

#### ***Питання для перевірки:***

1. Сутність фінансової діяльності підприємства.
2. Методи організації фінансової діяльності підприємства.
3. Види прибутку.
4. Методика визначення прибутку від операційної діяльності.
5. Методика визначення прибутку від звичайної діяльності.
6. Оцінювання фінансового тану підприємства.
7. Структура пасиву балансу.
8. Структура активу балансу.
9. Методика визначення показників фінансового стану підприємства.
10. Планування прибутковості підприємства.
11. Методика визначення точки беззбитковості.
12. Показники фінансово – економічної діяльності підприємства.

## ТЕМА 6. ТОВАРНА І ЦІНОВА ПОЛІТИКА

*6.1 Сутність та складові маркетингової товарної політики підприємства.*

*6.2 Загальна характеристика цін, функції, класифікація та види цін.*

*6.3 Сутність, цілі та особливості цінової політики підприємств.*

*6.4. Методи встановлення цін на підприємстві.*

***6.1 Сутність та складові маркетингової товарної політики підприємства.***

Маркетингова товарна політика ґрунтується на маркетингових дослідженнях.

***Маркетингові дослідження*** – це системне збирання, обробка, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб відносин, вражень, мотивацій окремих осіб, організацій в області економічної, політичної, суспільної і побутової їхньої діяльності.

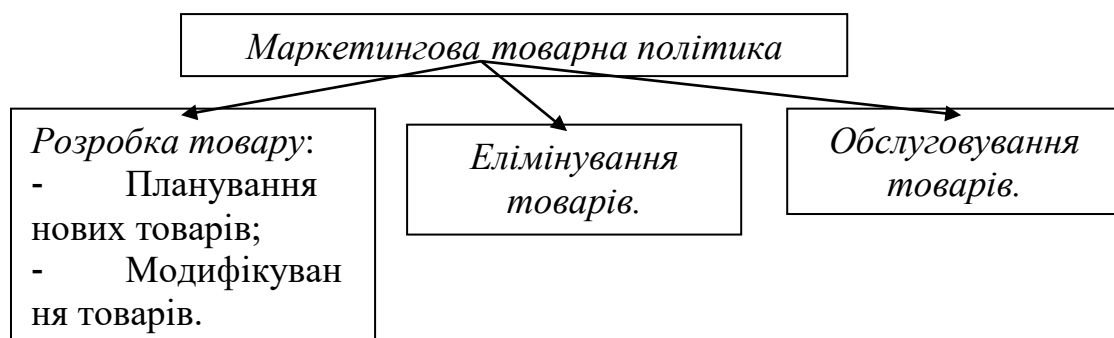
***Маркетингова товарна політика*** - це комплекс заходів зі створення й управління продукцією підприємства для задоволення потреб споживачів та досягнення підприємством власних цілей. Ця політика становить основний зміст маркетингової діяльності, оскільки якщо підприємство не виготовляє корисних споживачам товарів, або не надає послуг, воно стає непотрібним.

До *складових* маркетингової товарної політики *відносять*: визначення оптимального асортименту товарів та його постійне оновлення, якість продукції, дизайн, упаковку, товарну марку, міру відповідності критеріям споживачів та ін.

*Оптимальна номенклатура* є індивідуальною для кожного окремого підприємства і залежить від ринків збуту, попиту, виробничих, фінансових та інших ресурсів. До її складу входить:

- вироби, що мають попит і успішно реалізуються на ринку;
- вироби, які потребують модифікування відповідно до вимог споживачів або для запровадження на новий ринок;
- товари, які потрібно вилучити з виробництва через невідповідність вимогам покупців;
- нові товари, виробництво яких визнано перспективним.

Структура маркетингової товарної політики наступна:



Найважливішою частиною маркетингової товарної політики є *розробка товарів*.

До *розробки* товарів включається:

- *планування* або створення нових товарів, які нададуть змогу підприємству вийти на нові ринки або розширити існуючі, перемогти конкурентів, отримати відповідні доходи і прибутки;
- *модифікування* існуючих товарів - зміна властивостей та характеристик товарів, що надасть можливість постійно привертати до них увагу споживачів та збереже протягом тривалого часу обсяги збуту і доходів.

*Елімінування* - це процес зняття застарілого (такого, який перестав користуватись достатньо активним попитом) товару з виробництва і ринку.

*Обслуговування* - це забезпечення стійкості належних характеристик товарів, їхньої відповідності встановленим стандартам.

## **6.2 Загальна характеристика цін, функції, класифікація та види.**

Результативність діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, одним з яких є процес ціноутворення. В ціні товару відображені всі витрати на його виробництво та реалізацію. Одночасно, ціна є важливим джерелом доходу підприємства, оскільки містить прибуток.

Відповідно до Закону України від 03.12.1990р. № 507-ХП "Про ціни і ціноутворення". **Ціна** - являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар.

Ціна товару остаточно формується на ринку і значною мірою залежать від співвідношення попиту і пропозиції.

*Фактори, що впливають на рівень ціни:*

1. Попит, точніше співвідношення попиту та пропозиції.
2. Витрати (собівартість).

3. Якість. Чим нижче собівартість і чим вище якість, тим ширше діапазон для договірної ціни.

4. Монополізм (монополіст ставить покупця в безвихідне положення і нав'язує йому свою ціну).

5. Кон'юнктура ринку, інфляція, зміна галузевої структури, політична ситуація, новітні технології, прорахунки господарювання, мода, погода та ін.

Розрізняють наступні **функції ціни**:

- *Обліково - інформаційна* – характеризує ціну, як грошового вираження вартості товару, яка складається з вартості витрачених матеріалів, сировини, енергії та праці, сукупних витрат на виробництво продукції та прибуток від її реалізації, використовується для визначення ефективності виробництва, служить орієнтиром прийняття господарських рішень, найважливішим інструментом внутріфірмового планування.

- *Стимулююча* функція ціни - полягає в заохочувальному або стимулюючому впливі ціни на виробництво та споживання різних видів продукції. За допомогою цін можна стимулювати розвиток раціональної структури виробництва, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економію матеріальних і трудових ресурсів.

- *Розподільча* - ціна бере участь в розподілі або перерозподілі національного чистого доходу між галузями економіки, державними та іншими її секторами через включення до цін окремих товарів акцизного збору, податку на додану вартість та інших податкових платежів, які спрямовуються до загальнодержавного та місцевих бюджетів.

- *Збалансованість попиту та пропозиції* - через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, пропозицією та попитом. Ціна виступає гнучким інструментом для досягнення відповідності попиту та пропозиції.

- *Раціонального розміщення виробництва* - за її допомогою відбувається перерозподіл капіталів у сектори економіки і види виробництв із більш високою нормою прибутку під впливом законів конкуренції і попиту з метою отримання більшої величини прибутку.

Існує наступна **класифікація** цін:

1. За наявністю посередників у товарорусі продукції розрізняють наступні види цін:

- *Ціна виробництва* включає витрати на виробництво продукції, а також середній прибуток підприємства на весь авансований капітал, ПДВ

підприємства, акцизний збір. За такою ціною виробник реалізує свою продукцію посередницьким структурам.

- *Ціна гуртова* - включає ціну виробництва і націнку гуртових посередницьких підприємств, які забезпечують їм покриття всіх витрат на функціонування і отримання прибутку, ПДВ. За такою ціною товари реалізують дрібно гуртовим організаціям через дрібні мережі.

- *Ціна роздрібна* включає в себе гуртову ціну і націнку торговельних організацій, ПДВ торговельного підприємства. За такою ціною здійснюється реалізація товару споживачам дрібними партіями або по штучно.

2. При **формуванні ринкових відносин** розрізняють такі види цін:

- *Ринкова ціна* встановлюється у процесі купівлі - продажу товару на конкретному ринку.

- *Ціна продавця (виробника)* формується в умовах перевищення попиту над пропозицією, тобто коли є дефіцит товару. У такому випадку, виробник завищує ціну на товар, що є стимулом для розширення виробництва.

- *Ціна споживача* є нижче рівня її ринкової вартості. Така ціна виникає у випадку перевищення ринкової пропозиції над попитом, тобто коли є надлишок товару.

- *Ціна рівноваги* виникає тоді, коли попит максимально наближений до ринкової пропозиції товару. У практичних умовах така ситуація зустрічається рідко.

3. За **методом встановлення** розрізняють ціни наступних видів:

- *Державні ціни*, які встановлює держава для продукції державних підприємств. Такі ціни можуть бути фіксованими і регульованими.

- *Договірні ціни* встановлюються у процесі домовленості між покупцем і продавцем. Їхня величина може змінюватися за взаємною угодою.

- *Вільні ціни* підприємства формуються самостійно або на договірній основі з врахуванням попиту і пропозиції. Такі ціни повинні економічно зацікавлювати підприємство у розширенні асортименту продукції.

4. В **залежності від місця реалізації** товару розрізняють *внутрішні ціни, експортні (імпортні) та світові* (встановлюється в залежності від виду товару).

Наприклад, для сировини і матеріалів він визначається рівнем цін країн-експортерів, або країн-імпортерів; для готових виробів - цінами ведучих у світі фірм, які спеціалізуються на виробництві і експорті продукції даного виду.

5. В залежності від **ціноутворення** розрізняють:

- *Контрактні ціни* відображають дійсний рівень ціни на товар певної якості при відповідних умовах поставки і платежу. Такі ціни, як правило, є комерційною таємницею підприємства.

- *Довідкові ціни* відображають рівень цін, фактично заключених за певний період (місяць або тиждень) угод. Такі ціни використовуються контрагентами під час переговорів при встановленні вихідної ціни. Вони відрізняються від контрактних цін на величину знижок, яка залежить від характеру угоди між покупцем і продавцем; кон'юнктури ринку.

6. За **рівнем монополності** ціни класифікують на:

- *Конкурентна ціна* складається на конкурентному ринку під впливом попиту і пропозиції.

- *Монопольна ціна* встановлюються виробниками або реалізаторами, які є монополістами і займають найбільший сегмент ринку. Як правило, ці ціни можуть бути завищені. Тому їх величину регулює антимонопольний комітет України.

### **6.3 Сутність, цілі та особливості цінової політики підприємств.**

**Цінова політика** - це сукупність економічних і організаційних заходів, спрямованих за допомогою цін на досягнення кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання прибутку.

Цінова політика покликана визначити не тільки ціну товару в залежності від ринків, але й її зміну у відповідності з життєвим циклом товару, діями конкурентів, зміною загальної кон'юнктури та іншими факторами.

Загалом розробка політики ціноутворення може базуватись на двох підходах: **витратному та споживчому**.

*Для витратного підходу* характерна така послідовність елементів:  
*виробництво - витрати – ціна - цінність - споживач.*

Основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробництва. За таким підходом підприємство може не мати прибутку взагалі або не ставити за мету його одержати. Також незначна увага приділяється цінності виробу, його якості та задоволенню потреб споживача.

*Споживчий підхід* характеризується такою послідовністю елементів:



### *Споживач - цінність - ціна - витрати - виробництво*

За таким підходом основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Це дає можливість визначити відповідний сегмент ринку та ціну на ньому для подальшого визначення витрат і можливого прибутку. Виробництво починають беручи за основу певний обсяг витрат.

У практиці розрізняють *п'ять типів цінової політики*:

1. *Ціновий лідер* - тип цінової політики, характерний для великих фірм, що володіють значною часткою ринків, обумовлює монопольно високі ціни.

2. *Слідування в фарватері* - тип цінової політики, характерний для дрібних фірм, що випускають продукцію подібну монополістам, не володіють вагомою часткою ринку, але орієнтуються на великі фірми.

3. *Атака* - тип цінової політики товаровиробників, які прагнуть зайняти на ринку положення лідера, тому різко знижують ціну на товар (інколи нижче витрат), створюючи монопольне положення на ринку. Після чого ціни встановлюються нарівні ринкових.

4. *Знімання вершків* - тип цінової політики, коли при введенні нового товару на ринок, покупці готові дати за нього будь-яку високу ціну, а продавці одержують максимальний прибуток від реалізації кожної одиниці товару. Обов'язкова умова використання в практиці цього типу - неможливість швидкого виробництва конкурентами подібних товарів.

5. *Впровадження* - цей тип цінової політики передбачає, що товар вводить на ринок за дуже низькою ціною й відрізняється простотою виробництва (предмети першої необхідності). В міру завойовування ринку ціна повертається до нормального рівня.

#### **6.4. Методи встановлення цін на підприємстві.**

I. Витратні методи визначення ціни - розрахунок ціни, виходячи із суми власних витрат підприємства.

Загальна методика розрахунку ціни витратними методами:

- визначається собівартість продукції, тобто матеріальні витрати, витрати на оплату праці працівників, соціальні відрахування, амортизацію тощо.
- додаються загальноуправлінські, загальногосподарські витрати;
- розмір чистого прибутку, який прагне отримати підприємство,
- податки та обов'язкові відрахування, що не ввійшли до собівартості.

Витратні методи визначення ціни застосовуються здебільшого в умовах командно-централізованої економіки. В умовах ринкової економіки вони можуть бути базою для визначення окремих стратегій ціноутворення.

### II. Визначення ціни на основі попиту споживачів

Основна особливість цієї групи методів полягає у протилежному порядку визначення ціни щодо витратних методів.

Для розрахунку ціни визначаються попит населення та найбільша ціна, що діє на ринку. Від цієї ціни віднімається бажаний розмір прибутку і визначається собівартість. Отриманий результат порівнюється з розрахунковою собівартістю й робиться висновок щодо доцільності виробництва товару. Якщо визначена собівартість перевищує розрахункову, приймається рішення про виробництво товару. В іншому разі, приймається рішення про зменшення прибутку, додаткову економію витрат або взагалі про припинення виробництва.

### III. Визначення ціни на основі конкуренції:

Методи цієї групи застосовують тоді, коли підприємство діє на конкурентному ринку, орієнтується на ціни конкурентів і постійно їх коригує. Головними чинниками при визначенні ціни є не виграти виробництва і попит, а кількість і дія конкурентів.

### ***Питання для перевірки:***

1. Сутність маркетингової товарної політики.
2. Основні складові маркетингової товарної політики.
3. Загальна характеристика цін.
4. Функції цін та фактори, що впливають на їх рівень.
5. Основні принципи ціноутворення.
6. Класифікація та види цін.
7. Сутність цінової політики.
8. Принципи цінової політики.
9. Заборонені законодавством цінові стратегії.
10. Типи цінової політики.
11. Загальна характеристика методів ціноутворення.
12. Витратні методи ціноутворення.
13. Методи визначення ціни на основі попиту споживачів.
14. Визначення ціни на основі конкуренції.

## ТЕМА 7. СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ).

7.1 Якість продукції.

7.2 Конкурентоспроможність продукції підприємства

7.2 Методи визначення якості продукції та управління якістю продукції

7.3 Стандартизація і сертифікація продукції.

### 7.1 Якість продукції.

**Якість продукції** - це сукупність її властивостей, що характеризують міру спроможності даної продукції задовольняти потреби споживачів згідно з її цільовим призначенням. Потреби зазвичай виражаються у властивостях, у їх порівнянні з аналогічними властивостями базового, або еталонного зразка.

Для забезпечення належної якості у процесі проектування, виготовлення і використання нових виробів у виробничо-господарській діяльності підприємства важливо застосовувати певну систему показників, Це надає можливість визначити і контролювати рівень якості усіх видів продукції.

Будь яка продукція підприємств має багатоцільове призначення і використовується як сировина для переробки, на внутрішньогосподарські потреби, для особистого споживання людини, кожному з її видів притаманні свої показники якості.

**Показник якості** - це кількісний вираз однієї або кількох однорідних властивостей продукції, що відповідають запитам споживачів стосовно її цільового призначення та умов використання.

**Рівень якості** визначають як відношення фактичного показника якості до нормативного.

Усі показники якості продукції поділяють на такі **групи**:

- **диференційовані** (одиничні, комплексні) показники - характеризують одну або кілька властивостей одиниці продукції;
- **загальні** - показники якості всього обсягу продукції, що виробляє підприємство, незалежно від її виду і призначення (показники: співвідношення сертифікованої і несертифікованої продукції; питома вага нової продукції в загальному її обсязі; продукції вищої категорії якості; продукції, що відповідає міжнародним стандартам; продукції, що експортується);

- *непрямі показники* якості продукції - штрафи за неякісну продукцію; обсяги і питома вага забракованої продукції; втрати від браку тощо.

В практиці господарської діяльності розрізняють такі **показники якості**.

- *Біологічні показники* характеризують придатність продукції до вживання в їжу. Основними з них є вміст цукру, крохмалю, жиру тощо. Для багатьох видів продукції важливе значення має також її зовнішній вигляд. На біологічні показники якості суттєво можуть впливати природно-економічні умови, дотримання агротехнічних вимог і технології вирощування й збирання культур тощо;

- *Показники технологічності* - характеризують придатність того чи іншого виду продукції до ефективної промислової переробки чи використання підприємством на внутрішньогосподарські потреби. Наприклад, насіння зернових повинне мати відповідну схожість, сортову чистоту, вологість, не перевищувати граничну межу засміченості тощо.

- *Показники транспортабельності* - характеризують ступінь придатності продукції до перевезення і до вантажно-розвантажувальних робіт відповідними засобами і способами. Найважливішими показниками транспортабельності є клас і габарити вантажу (продукції), витрати часу і коштів для підготовки продукції до перевезення, вартість тари і пакування, витрати на вантажно-розвантажувальні роботи, вартість перевезення.

- *Показники надійності* - свідчать про придатність продукції до збереження біологічних і ряду технологічних показників якості при її зберіганні і транспортуванні. Кількісно показники надійності вимірюються строком зберігання продукції за різних методів його здійснення і відстанню її перевезень на дорогах різного класу.

- *Показники екологічності* - характеризують екологічну чистоту продукції та її придатність до споживання в їжу людьми або для годівлі тварин з точки зору нешкідливості їх впливу на стан живого організму. До цих показників відносять вміст у продукції радіонуклідів, нітратів, нітритів, залишків пестицидів та інших небезпечних для життя людей елементів і речовин, що повинні особливо ретельно контролюватися з метою недопущення перевищення їх концентрації понад гранично допустимі норми.

- *Показники безпеки* - характеризують ступінь безпеки працівників в процесі її виробництва і виробничого використання. Ці показники повинні жорстко контролюватися з метою здійснення відповідних застережних заходів.

- *Економічні показники* характеризують ступінь економічної вигоди виробництва продукції (товару) відповідної якості.

Найважливішими з них є: ціна за одиницю продукції; прибуток на одиницю продукції; цінова конкурентоспроможність продукції; частка продукції, на яку одержано сертифікат якості; частка експортованої продукції в загальному обсязі її реалізації.

- *Естетичні показники* - характеризують товарний вигляд продукції (наявність тургору, розмір, колір, а для товарів широкого вжитку ще й цілісність композиції, досконалість виробничого виконання продукції, раціональність форми тощо).

- *Патентно-правові показники* притаманні тим видам продукції, які захищені патентом. Вони описують якість нових винаходів, утілених у товар, їх вагомість. Водночас патентно-правові показники характеризують і патентну чистоту товару, тобто можливість безперешкодної реалізації його на внутрішньому і зовнішньому ринках.

## **7.2 Конкурентоспроможність продукції підприємства**

**Конкурентоспроможність продукції** – це здатність продукції відповідати вимогам конкурентного ринку, запитам покупців порівняно з іншими аналогічними товарами, представленими на ринку. Конкурентоспроможність визначається, з одного боку, якістю товару, його технічним рівнем, споживчими властивостями, а з іншого – цінами, встановленими продавцем товарів.

Конкурентоспроможним є той товар, комплекс споживчих і вартісних характеристик якого визначає його успіх на ринку, тобто здатність даного товару бути обмінним на гроші в умовах широкої пропозиції до обміну інших конкуруючих товарів-аналогів.

Всі фактори, що впливають на конкурентоспроможність, можна розподілити на дві великі групи:

**Зовнішні фактори** – це ті, на які підприємство впливати не може і в своїй політиці повинно сприймати їх як дещо незмінне.

До них відносяться:

- діяльність державних владних структур (фіскальна та кредитно-грошова політика, законодавство).
- господарська кон'юнктура - включає кон'юнктуру ринків сировинних та матеріальних ресурсів, ринків трудових ресурсів, ринків засобів виробництва, ринків фінансових ресурсів.
- розвиток родинних та підтримуючих галузей - розвиток нових технологій (ресурсозберігаючих, технологій глибокої переробки), нових матеріалів та джерел енергії.

- параметри попиту - включають зростання попиту на товари, що виробляються підприємством, його стабільність і дають можливість підприємству отримувати високий прибуток, а також закріпити своє положення на ринку.

До *внутрішніх факторів* належать:

- діяльність керівництва та апарату управління підприємства (організаційна та виробнича структури управління, професійний та кваліфікований рівень керуючих кадрів і т. д.).

- система технологічного оснащення - оновлення устаткування та технологій, тобто заміна їх на більш прогресивні, забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства, підсилює внутрішню гнучкість виробництва.

- сировина, матеріали і напівфабрикати. Якість сировини, комплектність її перероблення та величина відходів серйозно впливають на конкурентоспроможність підприємства. Зменшення виходу готової продукції з сировини (це особливо характерно для харчової промисловості). Некомплексне її перероблення призводить до збільшення витрат виробництва, а значить, до зменшення прибутку, через що не можна розширити виробництво. Внаслідок цього знижується конкурентоспроможність. І навпаки, поліпшення використання сировини, її комплексна переробка знижують витрати виробництва, а значить, підвищують конкурентоспроможність.

- збут продукції: його об'єм та витрати реалізації. Цей фактор суттєво впливає на підвищення конкурентоспроможності підприємства: можна досягти непоганих результатів у виробництві, випускаючи продукцію вищої якості і відносно невисокої собівартості, але все буде зведене нанівець через непродуману збутову політику. Тому підприємство намагається здійснити ефективний збут за рахунок продажі продукції, необхідної ринку, стимулювання збільшення об'ємів продаж, завойовуючи нові ринки збуту.

В економічній літературі пропонується розрізняти чотири основні *рівні конкурентоспроможності підприємства*.

*Перший рівень* – дбають лише про випуск продукції, на споживача не зважають.

*Другий рівень* – прагнуть, щоб продукція підприємства повністю відповідала стандартам, встановленим конкурентами.

*Третій рівень* – не зважають на стандарти конкурентів, а вже самі потроху стають «законодавцями моди» у галузі.

*Четвертий рівень* – коли успіх у конкурентній боротьбі забезпечує в першу чергу не виробництво, а управління і підприємство повністю стає «законодавцем моди» на даному ринку.

### **7.3 Методи визначення якості продукції та управління якістю продукції**

Для визначення рівня якості продукції, що виробляє підприємство, застосовують кілька методів. Основними з них є:

- *Органолептичний метод* використовується в для оцінки якості продукції самою людиною, на підставі інформації, яку вона одержує від органів чуття - за допомогою зору, нюху, смаку і дотику. Правдивість оцінки якості продукції залежить від досвіду, знань, практики і кваліфікації експертів.

- *Лабораторний метод* дає точнішу та об'єктивнішу оцінку якості продукції, яка визначається за допомогою технічних засобів у лабораторних умовах. Використовуючи вимірювальні засоби, визначають фізичні, хімічні, механічні і технологічні властивості продукції. У такий спосіб визначають вміст жиру в молоці, його кислотність і бактеріальну забрудненість, цукристість буряків.

- *Соціологічний метод* - є поєднанням органолептичного і лабораторного методу, які доповнюють один одного. Використовуючи усні опитування, спеціальні анкетування, через організацію різних виставок, конференцій, аукціонів тощо їх організатори узагальнюють інформацію, виявляють побажання і претензії споживачів і на основі цього вносяться зміни в технологічний процес з метою поліпшення якості продукції.

- *Економіко-статистичний метод* використовується для визначення в ході аналізу відхилення окремих показників якості від прийнятих стандартів. За його допомогою здійснюють пошук резервів підвищення якості продукції, а також оцінку діяльності окремих підрозділів, готують план заходів щодо відповідальності за зниження якості продукції або матеріального стимулювання за кращі якісні показники.

На практиці використовують *систему економіко-статистичних показників* при визначенні якості продукції.

1. *Коефіцієнт заліковості* є часткою від ділення залікової маси продукції на її фізичну масу. Залікова маса продукції визначається (базисних).

2. *Коефіцієнт сортності* характеризує рівень сортності продукції з урахуванням фактичного співвідношення фізичних обсягів реалізованої

продукції відповідного сорту, приведених до обсягу продукції першого (вищого) сорту

Даний показник має інформативний характер для менеджерів підприємства. Його порівняння в динаміці дозволяє судити про тенденцію в зміні якості відповідного виду продукції.

3. *Загальний коефіцієнт якості* визначається як частка від ділення фактично одержаної грошової виручки від реалізації певного виду продукції на умовний грошовий дохід. Цей показник має конкретний економічний зміст і вказує на відносну величину втрат підприємства від реалізації продукції нижче першого (вищого) сорту.

Ринкові умови господарювання змушують кожне підприємство запроваджувати дієвий комплексний механізм управління якістю продукції та суворо дотримуватись його вимог.

*Управління якістю* - це дії і заходи підприємства при виробництві продукції з метою забезпечення і підтримання необхідного рівня її якості.

Якість продукції підприємств формується під впливом комплексу чинників: якість землі, технологія виробництва, якість засобів праці, якість матеріальних ресурсів, якість праці, матеріальна зацікавленість, кваліфікація кадрів, науково-технічний прогрес. Між якістю продукції рослинництва і тваринництва та застосовуваними на їх виробництво ресурсами існують широкі функціональні безпосередні або проміжні зв'язки і залежності. Так, у рослинництві на якість продукції впливає сукупність родючості ґрунту, природних умов і технологій виробництва. На більш родючих землях і в роки зі сприятливими кліматичними умовами одержують не тільки вищий урожай, а й кращу якість продукції. У зерні пшениці, наприклад, під впливом кращої родючості ґрунту підвищується вміст клейковини.

Вирішальну роль у формуванні якості продукції відіграє якість виконуваних робіт. *Якість роботи* характеризується сукупністю показників, що відображають найсуттєвіші ознаки якості її виконання.

Різні способи підвищення якості продукції супроводжуються додатковими трудовими і матеріально-грошовими затратами.

Існують наступні способи підвищення якості та конкурентоспроможності продукції:

- *Технічні* – використання досягнень НТП; запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни в процесі проектування виробів; забезпечення належної технічної оснащеності виробництва; удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов.



- *Організаційні* – запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління; удосконалення методів контролю і розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції; розширення прямих господарських зв'язків між виробниками та споживачами; використання передового досвіду в галузі підвищення конкурентоспроможності продукції.

- *Економічні та соціальні* – застосування узгодженої системи прогнозування і планування необхідного рівня якості продукції; встановлення прийнятих для виробників і споживачів цін на окремі види товарів; використання ефективної мотивації праці всіх категорій персоналу підприємства; проведення кадрової політики, адаптованої до ринкових умов господарювання.

*Рівень ефекту від додаткових затрат* понесених на покращення якості продукції визначають різницею між досягнутим рівнем реалізаційної ціни і найменшою сумою затрат на виробництво і поліпшення якості продукції.

#### **7.4 Стандартизація і сертифікація продукції.**

Важливими елементами механізму управління якістю продукції є стандартизація і сертифікація.

**Стандартизація продукції** - це встановлення і застосування єдиних правил з метою упорядкування, узаконення і запровадження показників і норм якості продукції, а також відпрацювання у сфері виробництва технологічних процесів і операцій відповідно до цих вимог.

Відповідно до Закону України "Про стандартизацію" *стандартизація* - діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування у відповідності продукції, процесів і послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі й сприянню науково-технічному співробітництву.

Розрізняють міжнародну, регіональну та національну стандартизації:

- *міжнародна* - стандартизація, що проводиться на міжнародному рівні та участь у якій відкрита для відповідних органів усіх країн;

- *регіональна* - стандартизація, що проводиться на відповідному регіональному рівні та участь у якій відкрита для відповідних органів країн певного географічного або економічного простору;

- *національна* - стандартизація, що проводиться на рівні однієї країни.

Організація робіт у системі управління якістю визначається стандартами, які регламентують технічний рівень продукції, її надійність, довговічність, економічні, естетичні й ергономічні характеристики.

*Стандарт* - документ, що встановлює для загального і багаторазового застосування правила, загальні принципи або характеристики, які стосуються діяльності чи її результатів, з метою досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній галузі, розроблений у встановленому порядку на основі консенсусу.

Згідно з Декретом Кабінету Міністрів України "Про стандартизацію і сертифікацію" нормативні документи із стандартизації поділяються на:

- *державні стандарти України* - стандарти України, прийняті центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації та доступні для широкого кола користувачів.

- *галузеві стандарти* - розробляються на продукцію за відсутності державних стандартів України чи у разі необхідності встановлення вимог, які перевищують або доповнюють вимоги державних стандартів;

- *стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок* - розробляються у разі необхідності поширення результатів досліджень, одержаних в окремих галузях. Ці стандарти можуть використовуватися на основі добровільної згоди користувачів;

- *технічні умови* - документ, що встановлює технічні вимоги, яким повинні відповідати продукція, процеси чи послуги. Технічні умови можуть бути стандартом, частиною стандарту або окремим документом. Технічні умови містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виготовлювачем) і споживачем (замовником) продукції.;

- *стандарти підприємств* - розробляються на продукцію, що використовується лише на конкретному підприємстві.

Важливим елементом управління якістю продукції є її сертифікація. **Сертифікація** - це система мір і дій, що підтверджують відповідність фактичних характеристик продукції вимогам міжнародних стандартів, технічних умов і інших нормативних документів, що діють на світовому ринку в тій чи іншій країні-імпортері продукції чи послуг.

Сертифікація продукції здійснюється з метою:

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я та майна громадян і навколишнього природного середовища;

- сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;

- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі.

Кожен вид товарів, який підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, має бути сертифікованим, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості та відповідність вимогам міжнародних стандартів.

В Україні розрізняють *обов'язкову й добровільну* сертифікацію.

- *Обов'язкова* сертифікація здійснюється тільки в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та подальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами.

- *Добровільна* сертифікація може проводитися з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, які не є обов'язковими (на договірних засадах).

#### ***Питання для перевірки:***

1. Поняття якості продукції.
2. Групи показників якості продукції.
3. Основні показники якості продукції.
4. Конкурентоспроможність продукції та підприємства.
5. Методи визначення якості продукції.
6. Стандартизація продукції та її види.
7. Нормативні документи по стандартизації.
11. Сертифікація продукції.
12. Основні напрямки державної концепції у сфері управління якістю.

## ТЕМА 8.

### ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА І ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

8.1 *Поняття, класифікація і структура персоналу.*

8.2 *Визначення чисельності окремих категорій працівників.*

8.3 *Продуктивність праці.*

#### **8.1 Поняття, класифікація і структура персоналу.**

Основними факторами виробництва на підприємстві є: засоби праці, предмети праці, трудові ресурси.

Важливо розрізняти поняття «трудові ресурси», «кадри» та «трудовий потенціал».

**Трудові ресурси** - це працездатна частина населення, яка володіє фізичними та інтелектуальними можливостями, може виробляти матеріальні блага і надавати послуги.

Згідно чинного законодавства України до трудових ресурсів відносяться: а) працездатне населення у працездатному віці, тобто чоловіки і жінки у віці 16-59 років, за винятком непрацюючих інвалідів праці та війни I та II груп, непрацюючих осіб працездатного віку, які одержують пенсію на пільгових умовах; б) особи старше працездатного віку і підлітки до 16 років, які працюють у суспільному виробництві.

На підприємствах для характеристики працівників застосовують поняття «персонал», «кадри».

**Персонал підприємства** - це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності й забезпечують господарську діяльність підприємства.

Для аналізу, планування, обліку і управління персоналом усі **працівники підприємства класифікуються** за наступними ознаками:

- **залежно від участі у виробничому процесі:**

1) *персонал основної діяльності (промислово-виробничий персонал)*- працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних структурних підрозділів і лабораторій, заводоуправлінь, складів, охорони - тобто всіх зайнятих у виробництві або безпосередньому його обслуговуванні;

2) *персонал неосновної діяльності (непромисловий персонал)* - працівників структур, які належать підприємству, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва, а саме житлово-

комунального господарства, навчальних і медичних закладів, дитячих садків та ясел, культурно-побутових установ тощо.

**- залежно від характеру виконуваних функцій:**

- 1) *керівники* - це працівники, що займають керівні посади на підприємствах та у їхніх структурних підрозділах, а також їхні заступники;
- 2) *спеціалісти (фахівці)* - працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи, зокрема: інженери, економісти, бухгалтери, інспектори, психологи, соціологи, фізіологи, техніки, нормувальники, юрисконсультанти тощо;
- 3) *службовці* - це працівники, що виконують суто технічну роботу, займаються діловодством, обліком, контролем, господарським та технічним обслуговуванням, зокрема: діловоди, обліковці, секретарі-друкарки, креслярі, стенографісти, касири тощо;
- 4) до складу *охорони* входять працівники сторожової та пожежної служби підприємств;
- 5) *учні* - особи, що проходять професійну підготовку на підприємстві за системою бригадного та індивідуального навчання;
- 6) *робітники* - це категорія персоналу, яка безпосередньо зайнята у процесі створення матеріальних цінностей, виконання робіт та надання послуг. До робітників належать також двірники, прибиральниці, охоронці, кур'єри, гардеробники.

Робітники поділяються на основних (тобто безпосередньо зайнятих виконанням технологічних операцій з виготовлення продукції) і допоміжних (які виконують різноманітні допоміжні або підсобні операції).

**- за рівнем кваліфікації робітники виконують різні за складністю роботи і поділяються на групи:**

- 1) *висококваліфіковані* — робітники, які виконують особливо складні та відповідальні роботи (наприклад, ремонт і наладка складного обладнання тощо) і мають великий практичний досвід;
- 2) *кваліфіковані* - робітники, що виконують складні роботи (наприклад, метало- та деревообробні, ремонтні, будівельні тощо) і мають значний досвід роботи;
- 3) *малокваліфіковані* - робітники, що виконують нескладні роботи (деякі складальні, технічний нагляд тощо) і мають певний досвід роботи;
- 4) *некваліфіковані* - робітники, які виконують допоміжні та обслуговуючі роботи (вантажники, прибиральники, гардеробники) і не потребують спеціальної підготовки.

Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників (характеристик).

**- за відношенням працівників до власності підприємства:**

1) *власник* - це працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства особистою працею та власним майном (активами), а також природними ресурсами (земельною ділянкою).

2) *найманий працівник* - працівник, який бере участь у господарській діяльності підприємства тільки особистою працею.

3) *сумісник* - працівник підприємства (власник, найманий працівник), який має місце основної роботи на іншому підприємстві. Сумісництвом вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому ж або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом.

В залежності від характеру трудової діяльності персонал підприємства поділяють за професіями, спеціальностями та рівнем кваліфікації за професіями та спеціальностями.

**Професія** - це особливий вид трудової діяльності, здійснення якої потребує певних теоретичних знань та практичних навичок.

**Спеціальність** - це різновид трудової діяльності в межах даної професії, який має специфічні особливості й потребує від працівника додаткових (спеціальних) знань та навичок.

Так, наприклад, професія слюсаря охоплює спеціальності слюсаря-ремонтника, слюсаря-інструментальника, слюсаря-складальника; професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря - розточувальника.

Працівники кожної професії та спеціальності відрізняються **рівнем кваліфікації**.

**Кваліфікація** - це рівень знань та трудових навичок, необхідний для виконання робіт певної складності за відповідною професією чи спеціальністю.

**Кваліфікована праця** - праця, що потребує спеціальної підготовки працівників, знань, умінь і навичок для виконання певних видів робіт.

Керівники, спеціалісти та службовці також поділяються на чотири категорії. Поділ відбувається в залежності від рівня освіти та досвіду роботи. **Відрізняють спеціалістів:** найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним

досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

Названим категоріям працівників на підприємстві надається відповідна посада згідно із штатним розписом.

**Штатний розпис** - це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому зазначається перелік посад, що є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів.

Усі працівники, які своєю працею беруть участь у господарській діяльності підприємства на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством, становлять його **трудоий колектив**.

Склад і кількісне співвідношення окремих категорій працівників характеризують *структуру персоналу*.

## **8.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників.**

Вихідними даними при плануванні чисельності персоналу є виробнича програма, норми витрат праці, баланс робочого часу.

При плануванні персоналу слід розрізняти *явочну, облікову та середньооблікову чисельність* працівників підприємства.

**Явочна чисельність** - це всі працівники, що з'явилися на роботу.

**Облікова чисельність на дату** - всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо.

**Середньооблікова чисельність працівників** – це чисельність працівників у середньому включених до списку підприємства за певний період. *Середньооблікова чисельність працівників* за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді. Може бути обчислена в розрахунку на місяць, за певний період та за рік за допомогою щоденного (табельного) обліку чисельності працівників облікового складу:

- **за звітний місяць** обчислюється шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця, тобто з 1 по 30 або 31, враховуючи святкові (неробочі) і вихідні дні й ділення одержаної суми на число календарних днів звітного

місяця;

- на підприємствах, які працювали **неповний місяць** визначається шляхом ділення суми чисельності штатних працівників облікового складу за всі дні роботи підприємства у звітному місяці на загальне число календарних днів у звітному місяці;

- **за період із початку року** (в тому числі за квартал, півріччя, 9 місяців, рік) обчислюється шляхом підсумовування середньооблікової чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства та діленням одержаної суми на кількість місяців за період;

- **підприємство, що працювало неповний рік** (сезонний характер роботи або введення в експлуатацію після січня тощо), середньооблікову чисельність штатних працівників облікового складу за рік визначає також шляхом підсумовування зазначеної чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства і діленням одержаної суми на 12.

До **показників, які характеризують потенціал трудових ресурсів**, його стан відносять:

1. *Коефіцієнт обороту кадрів по прийому:*

$$K_{opr} = \frac{Ч_{пр.}}{Ч} \cdot 100\% ; \quad (1)$$

де  $K_{opr}$  – коефіцієнт обороту кадрів по прийому;

$Ч_{пр}$  – кількість прийнятих працівників зі звітний період, чол. ;

$Ч$  – середньооблікова чисельність працівників, чол.

2. *Плинність персоналу, або коефіцієнт обороту кадрів по звільненню:*

$$K_{opr} = \frac{Ч_{зв.}}{Ч} \cdot 100\% ; \quad (2)$$

де  $Ч_{зв.}$  – кількість звільнених працівників з усіх причин, чол. ;

3. *Коефіцієнт стабільності персоналу:*

$$K_{ст} = \left(1 - \frac{Ч_{зв.}}{Ч + Ч_{пр}}\right) \cdot 100\% ; \quad (3)$$

4. *Коефіцієнт рівня дисципліни персоналу:*



$$K_{pd} = \frac{HяP}{Tф} ; \quad (4)$$

де  $K_{pd}$  – рівень дисципліни;

$HяP$  – неявки на роботу людино-днів;

$Tф$  – фактично відпрацьовано людино-днів.

**Основними показниками, що характеризують рівень використання** трудових ресурсів є:

1. *Кількість відпрацьованих людино-днів (людино-годин) за рік одним працівником.*

Можливий річний фонд робочого часу у сільському господарстві складає 280 днів (у сільському господарстві), та відповідно 1890 год. (280 днів \* 8 год), на підприємствах – 365 днів за винятком святкових і вихідних днів.

2. *Коефіцієнт використання трудових ресурсів* – визначають відношенням фактичного відпрацьованого робочого часу до можливого його річного фонду:

$$Kв = \frac{Tф}{Tв} , \quad (6)$$

де  $Tф$  – фактично відпрацьовано за рік люд. – днів, люд. - годин;

$Tв$  – можливий фонд робочого часу (норматив) люд. – днів, люд. – годин.

Розрахунок планової чисельності окремих категорій працівників визначається специфікою їх професійної діяльності та галузевим особливостям.

При визначенні чисельності використовують три види часу:

*календарний* - кількість днів протягом планового року;

*номінальний* - календарна кількість днів у плановому році з відрахуванням вихідних і святкових днів;

*плановий, реальний, або ефективний фонд робочого часу* - одержуємо після відрахування з номінального фонду цілоденних втрат робочого часу, неявками з причини хвороби та з дозволу адміністрації, відпустками у зв'язку з вагітністю й пологами, виконанням службових і державних обов'язків, прогулів, цілодобових простоїв, страйків, а також внутрішньозмінних втрат робочого часу.

- **планова чисельність основних працівників** визначають трьома способами:

1. за трудомісткістю виробничої програми;

2. за нормами виробітку;

3. за нормами обслуговування, або на ненормованих роботах.

- **планова чисельність допоміжних робітників** встановлюється співвідношенням між основними і допоміжними робітниками, та розраховується в залежності від нормативів, які визначаються через норми обслуговування.

- **при розрахунку чисельності спеціалістів** найчастіше використовують нормативний метод, що ґрунтується на застосуванні нормативів навантаження, обслуговування, керованості й чисельності спеціалістів.

- **чисельність працівників охорони** планується залежно від розміру площі, що охороняється, кількості постів на об'єктах охорони і режиму їхньої роботи;

- **чисельність учнів** планується з урахуванням робітників, що вибувають, потреби підприємства у робітниках певних професій, а також кількості кваліфікованих робітників, що надійде із закладів професійно-технічної освіти й інших джерел.

### **8.3 Продуктивність праці.**

Для характеристики рівня використання трудових ресурсів використовують показник продуктивності праці, який характеризує ефективність трудових витрат.

**Продуктивність праці** - це показник ефективності використання трудових ресурсів, який характеризує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції, що виробляється одним працівником за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції.

Продуктивність праці розраховується прямим або оберненим методами.

I. При застосування **прямого методу** визначають основний показник – виробіток.

*Виробіток* – це кількість виробленої одним працівником продукції в одиницю часу (годину, день, рік). Він визначається відношенням:

$$V = \frac{O}{T}, \text{ або } V = \frac{O}{Ч}; \quad (7)$$

де  $V$  – виробіток;

$O$  – обсяг виробленої продукції, шт., га, тис. грн;

$T$  – затрати робочого часу, люд.год;

$Ч$  – середньооблікова чисельність працюючих.

На підприємствах визначають *годинний, денний, місячний та річний виробіток*.

*Годинний виробіток* обчислюється діленням обсягу випущеної за певний період продукції на кількість годин, відпрацьованих усіма працівниками протягом цього самого періоду. Він характеризує продуктивність праці за відпрацьовану годину робочого часу.

*Денний виробіток* визначається діленням обсягу випущеної за певний період продукції на кількість людино-днів, відпрацьованих за цей самий час. Показник характеризує продуктивність використання робочого дня.

*Місячний (річний) виробіток* визначається діленням обсягу випущеної за місяць (рік) продукції на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу або основних робітників. Він характеризує продуктивність використання робочого часу за місяць, рік.

Приріст продуктивності праці в порівнянні з базовим періодом розраховують при визначенні динаміки зростання продуктивності праці:

$$\Delta ПП = \frac{ПП_{пл} - ПП_{баз}}{ПП_{баз}} \cdot 100\%; \quad (8)$$

де  $\Delta ПП$  – приріст продуктивності праці в плановому періоді в порівнянні з базовим періодом, %;

$ПП_{баз}$ ,  $ПП_{пл}$  – продуктивність праці в базовому та плановому періодах.

**II. Оберненим методом** визначають трудомісткість. *Трудомісткість* – це показник, що характеризує затрати робочого часу, що витрачаються на одиницю продукції:

$$T_p = \frac{T}{O}; \quad (9)$$

де  $T_p$  - трудомісткість на одиницю продукції, люд.год/ тис. грн., од.

**В залежності від вимірника обсягу виробництва продуктивність праці виражається в показниках:**

- **натуральні показники** рівня продуктивності праці - обсяг виробленої продукції і продуктивність праці розраховуються в натуральних одиницях, до відпрацьованого часу або до середньооблікової чисельності персоналу. Натуральні показники найбільш точно відображають рівень продуктивності праці.

- **трудові показники**, характеризують рівень продуктивності праці і до них відносять показники трудомісткості продукції: *технологічна трудомісткість* (всі затрати праці основних і допоміжних працівників); *трудомісткість обслуговування виробництва* (всі затрати праці допоміжних робітників); *трудомісткість управління виробництвом* (затрати праці керівників, спеціалістів, службовців); *повна трудомісткість* - це трудові затрати всіх категорій промислово-виробничого персоналу:

Трудові показники використовується на робочих місцях, де обсяг виробленої продукції або виконаних робіт визначається в нормо-годинах. Цей метод достатньо точно характеризує зміни продуктивності праці.

- **вартісні (грошові) показники** ґрунтується на використанні вартісних показників обсягу продукції (валова, товарна, реалізована та чиста продукція) до часу або середньооблікової чисельності персоналу.

Перевага цього методу полягає в можливості порівняння різномірної продукції з витратами на її виготовлення як на окремому підприємстві або в галузі, так і економіки в цілому.

Управління продуктивністю праці потребує класифікації чинників її росту. Всі чинники зростання продуктивності праці діляться на **зовнішні і внутрішні**.

**Зовнішні чинники** – це чинники, які перебувають поза контролем окремого підприємства – політика, законодавство, інституційні складові, ринок, зрушення в суспільстві, природні ресурси.

**Внутрішні чинники** – це чинники, на які підприємство може безпосередньо впливати, тобто продукція, технологія, матеріали, енергія, персонал, стилі і методи управління.

Усі **фактори зростання продуктивності праці** на підприємствах можна об'єднати у такі групи:

1. **Матеріально-технічні** (вдосконалення техніки та технології, застосування нових видів сировини й матеріалів та ін.). Сукупність матеріально-технічних факторів та їх вплив на рівень продуктивності праці можна характеризувати певними показниками: *Фондоозброєність* – це показник оснащеності праці виробничими основними фондами. Визначається відношенням середньорічної балансової вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників. *Електроозброєність праці* – споживання всіх видів енергії на одного працівника за певний період. Електроозброєність праці визначається як відношення кількості електроенергії, що використана у виробничому процесі за певний період, до середньооблікової чисельності працівників;
2. **Організаційні** (поглиблення спеціалізації, комбінування, вдосконалення системи управління, організації праці та ін.);
3. **Економічні** (вдосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках та ін.);
4. **Соціальні** (створення відповідного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу та ін.);

#### ***Питання для перевірки***

1. Розкрийте зміст понять «трудові ресурси», «персонал», «кадри».
2. Яка класифікація персоналу на підприємстві?
3. Яка методика визначення чисельності персоналу різних категорій?
4. Розкрийте поняття продуктивності праці.
5. Трудомісткість та її різновиди.
6. Методи вимірювання продуктивності праці.
7. Кадрова політика підприємства: мета і завдання.
8. Методи добору кадрів.

## ТЕМА 9. МОТИВАЦІЯ І ОПЛАТА ПРАЦІ.

9.1 Мотивація трудової діяльності працівників: види, фактори і методи.

9.2. Сутність, методи і принципи оплати праці:

9.3 Форми і системи оплати праці.

### **9.1 Мотивація трудової діяльності працівників: види, фактори і методи.**

Рівень продуктивності праці працівників на підприємстві в значній мірі залежить від системи мотивації підприємства.

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

**Система мотивування** складається з: мотивації, мотиву та мотиватора.

**Мотивація** - процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів.

**Мотив** - внутрішнє бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Мотиви виникають під впливом мотиваторів.

**Мотиватор** – все те, що спонукає людину діяти певним чином.

**Мотивація праці** – функція менеджменту, яка стимулює працівника або групу працівників до діяльності, спрямованої на досягнення мети підприємства через задоволення їх власних потреб.

**Основними формами мотивації** (стимулювання) працівників підприємства є:

1. **Заробітна плата** - повинна бути порівнювана і конкурентоспроможна з оплатою праці на аналогічних підприємствах галузей і регіонів. Заробіток працівника визначається залежно від його кваліфікації, особистих здібностей і досягнень у праці і включає різні доплати і премії. До нього додаються доходи від участі в прибутках і в акціонерному капіталі підприємства.

2. **Системи внутрішньофірмових пільг** працівникам підприємства:

- субсидоване і пільгове харчування, установлення на підприємстві автоматів для продажу гарячих напоїв і закусок;
- продаж продукції підприємства своїм працівникам зі знижкою (наприклад 10 % і більше);

- повна чи часткова оплата витрат на проїзд працівника до місця роботи і назад;
- надання своїм працівникам безвідсоткових позик чи позик з низьким рівнем відсотка;
- надання права користування транспортом фірми;
- оплата лікарняних листів понад визначений рівень, страхування здоров'я працівників за рахунок підприємства;
- ефективне преміювання, доплати за стаж роботи на підприємстві та ін.

### 3. Нематеріальні (неекономічні) пільги і привілеї персоналу:

- надання права на гнучкий графік роботи;
- надання відгулів, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі;
- достроковий вихід на пенсію та ін.

4. Заходи, що підвищують змістовність праці, самостійність і відповідальність працівника, що стимулюють його кваліфікаційне зростання. Залучення працівників до управління підприємством також підвищує їхню мотивацію.

Виділяють **два види мотивації**: внутрішню і зовнішню.

- *внутрішня* - пов'язана з інтересом до діяльності, значимістю виконуваної роботи, свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння та здібності.

- *зовнішня* мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівником і таке інше.

Система мотивації праці включає наступні групи **методів**:

1) *організаційно-виробничі методи* направлені на створення сприятливих передумов для трудової діяльності працівників, сприяють ритмічній роботі, викликають позитивні емоції;

2) *соціально-економічні методи* спрямовані на створення гнучкої системи стимулювання працівників, зокрема на забезпечення відповідних передумов для вибору будь-якої форми власності підприємством, на розробку науково обґрунтованої системи тарифних ставок і посадових окладів, на узгодження системи оплати праці з кінцевими результатами виробництва, напруженістю і складністю праці, завантаженістю працівника протягом зміни та умовами роботи;

3) *адміністративні методи* ґрунтуються на відносинах підпорядкування в системі управління. Керівник, наділений відповідними повноваженнями, координує діяльність підпорядкованих йому осіб та підрозділів за допомогою комплексу організаційно-розпорядницьких і

нормативних документів (наказів, розпоряджень, інструкцій, положень, стандартів тощо), які носять обов'язковий і адресний характер;

4) *правові методи* являють собою систему правил, дотримання яких повинно гарантуватися правовими нормами, що містять відомості про посадову, дозволену, стимулюючу, заохочувальну чи заборонну поведінку працівників. Правові розпорядження вносять порядок та організованість до системи соціальних зв'язків, визначають правові положення посадових осіб і колективів, надають їм права та обов'язки відносно один одного й у кінцевому рахунку спонукають людей до активної поведінки;

5) *соціально-психологічні методи* спрямовані на створення сприятливого клімату в колективі, де працівник почувається зручно. Створенню таких умов сприяють стиль керівництва, розуміння керівником соціально-психологічних процесів, які відбуваються в колективі, знання потреб, інтересів людей та вміння впливати на них, спілкуватися з різними соціально-демографічними групами в колективі, підтримка ініціативи та заповзятливості працівників, прагнення знайти нові ефективні форми організації виробництва, підвищити якість продукції;

6) *інформаційно-роз'яснювальні методи* призначені для підвищення рівня інформованості працівників у виробничій та невиробничій сферах.

## **9.2. Сутність, методи і принципи оплати праці:**

Заробітна плата є основним джерелом доходів найманих працівників. Правильна організація оплати праці безпосередньо впливає на економічний розвиток країни та визначає рівень життя населення.

**Оплата праці** – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Основними видами заробітної плати є **номінальна і реальна** заробітна плата.

**Номінальна** - це визначена і зафіксована в розрахунковій відомості заробітна плата в грошовому виразі, що характеризує рівень оплати відповідно до кількості та якості витраченої праці, яка не пов'язана з цінами на товари і послуги та грошовими витратами працівника.

Проте на одну й ту саму суму заробітної плати в різні періоди часу можна одержати різну кількість товарів та послуг. Це пояснюється інфляцією - знеціненням грошової маси, що перебуває в обігу.



*Реальна заробітна плата* - сукупність матеріальних і культурних благ, а також послуг, які може придбати працівник за номінальну заробітну плату. Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на предмети споживання і послуги.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов роботи, що виконуються, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

*Витрати на оплату праці складаються з:*

1. Фонду основної заробітної плати.
2. Фонду додаткової заробітної плати.
3. Інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

**Основна заробітна плата** - це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків). Вона визначається тарифними ставками посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством. Основну заробітну плату називають базовою (тарифною).

**Додаткова заробітна плата** - це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи й винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає різні види надбавок та доплат до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством.

**Надбавка** – це додаткова виплата працівника за особливо складні умови роботи, високоякісну роботу. Найчастіше використовують надбавки за високу професійну майстерність; за високі досягнення службовців у праці; за вислугу років; виконання особливо важливої роботи; знання і використання в роботі іноземної мови.

Широке використання доплат і надбавок дає змогу спонукати працівників до виконання найвідповідальніших робіт. **Доплати** класифікуються за ознакою сфери трудової діяльності і діляться на дві групи:

1) *які не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності*: за роботу в понаднормовий час, особам, які не досягли 19-ти років і мають скорочену тривалість робочого дня, робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від поданих ним тарифних розрядів; за час простою в разі невиконання норм виробітку і бракованої продукції не з вини робітника.

2) *які застосовуються тільки в певних умовах*:

а) доплати, що мають стимулюючий і компенсуючий характер: за суміщення професій; за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт тощо;

б) доплати компенсаційного характеру: за роботу у важких і шкідливих умовах праці; за інтенсивність праці; за роботу в нічний час; за перевезення небезпечних вантажів;

в) доплати пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонність, віддаленість) (за роботи у вихідні дні; за багатозмінний режим; водіям, які працюють за ненормованим робочим днем і т.д).

**Інші заохочувальні та компенсаційні виплати** - це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які виплачують понад встановлені зазначеними актами норми.

**Мінімальна заробітна плата** - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності й господарювання.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається на основі **прожиткового мінімуму**, який розраховується за нормативами задоволення мінімальних потреб у товарах і послугах з урахуванням рівня цін, і повинна відповідати йому.

Заробітна плата в системі товарно-грошових відносин виконує низку **функцій**.

- **Відтворювальна** - полягає в забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який забезпечував би відтворення робочої сили.

- **Соціальна, або розподільча** - відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоствореному доході. Соціальне значення цієї функції заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками

засобів виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками у відповідності з результатами їх трудового внеску.

- *Стимулююча* - полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску у результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращання результатів праці.

- *Формування платоспроможного попиту населення* призначена узгоджувати платоспроможний попит населення, з одного боку, і виробництво споживчих товарів - з іншого. Оскільки платоспроможний попит формується під дією двох основних факторів - потреб та доходів населення, то за допомогою заробітної плати в ринкових умовах встановлюються пропорції між товарною пропозицією та попитом.

Основою організації заробітної плати на підприємстві є *тарифна система*.

*Тарифна система* - являє собою сукупність нормативів, які забезпечують можливість регулювання основної частини заробітної плати різних груп категорій працівників залежно від характеристик їх праці.

***Основними елементами тарифної систем:***

-*тарифно-кваліфікаційний довідник* у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД)– збірник нормативних документів, що містить систему вимог, якими повинні відповідати працівники визначеної професії і кваліфікації;

- *кваліфікаційні довідники посад* керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців;

-*тарифна сітка* – шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів, яка використовується для врахування в оплаті праці рівень кваліфікації працівників;

- *тарифні ставки* – визначає абсолютний розмір оплати праці за годину, день або місяць роботи різноманітних груп працівників за одиницю робочого часу, виражений у вартісній формі.

- *схеми посадових окладів* - містять перелік посад і розміри місячних окладів на кожній із них.

Нарахування заробітної плати відбуваються за відповідним ***тарифним розрядом та тарифним коефіцієнтом***.

*Тарифний розряд* відображає рівень кваліфікації робітника, тобто у робітника вищої кваліфікації - вищий розряд тарифної сітки.

*Тарифні коефіцієнти* свідчать, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікаційних робітників вища від оплати праці робітника 1-го розряду.

*Ставка 1-го розряду* - це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, тобто вона відображає законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту некваліфіковану працю, нижче від якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником норму праці.

Тарифні ставки у наступних розрядах розраховують множенням *тарифної ставки 1-го розряду* на відповідний *тарифний коефіцієнт*.

Перелік необхідних посад на підприємстві визначається штатним розписом, за яким при призначенні працівника на певну посаду йому встановлюється оклад.

Держава визначила наступні ***джерела грошових коштів на оплату праці***:

- для госпрозрахункових підприємств - частина доходу та інші грошові кошти, отримані в результаті їхньої господарської діяльності;
- у бюджетних установах та організаціях - грошові кошти, які надаються із відповідних бюджетів, а також частина доходу, отриманого в результаті їхньої господарської діяльності та інших джерел;
- об'єднання громадян оплачують працю найманих працівників з грошових коштів, які формуються відповідно до статуту їхньої діяльності.

### ***9.3 Форми і системи оплати праці.***

Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами й організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Підприємства застосовують дві основні форми заробітної плати - *відрядну і погодинну*.

***1. Погодинна оплата праці*** – передбачає оплату в залежності від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації.

Вона включає декілька систем оплати праці.

***1.1. пряма - погодинна система*** - розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу (годинна, денна, місячна.).

1.2 *погодинно - преміальна* - оплачується праця основних і допоміжних робітників за відпрацьований час і за досягнення певних кількісних і якісних показників.

В умовах становлення ринкової економіки дедалі більшого поширення набуває *контрактна система оплати праці*, яка може застосовуватися разом з наявною на підприємстві системою оплати праці.

**Контракт** - це особлива форма трудового договору між найманим працівником і власником підприємства, організації або уповноваженим органом. За контрактом працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою і правилами внутрішнього розпорядку, а власник підприємства або уповноважений ним орган зобов'язується сплачувати працівникові заробітну плату й забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

2. **Відрядна форма** - передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовленої продукції за визначений період часу. *Основою відрядної оплати праці є норма виробітку (часу) і тарифна ставка.*

2.1. *пряма відрядна система* заробіток працівника розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції на розцінку за одиницю виробленої продукції;

2.2. *відрядно-преміальна система* оплати праці робітникові враховує премію за виконання і перевиконання певних кількісних і якісних показників. Розмір премії встановлюється у відсотках до заробітку, визначеному за відрядними розцінками.

2.3. *відрядно-прогресивна система* оплати праці в межах встановлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а понад норма – за підвищеними.

2.4. *непряма відрядна система* заробітної плати застосовується для оплати праці допоміжних робітників і підсобників. Заробітна плата знаходиться в прямій залежності від результатів праці тих працівників, яких він обслуговує.

2.5. *акордна система оплати праці* - відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт з встановленням терміну його виконання. Ця система зацікавлює робітників у скороченні строків роботи проти встановлених норм.

З переходом до ринкових відносин підприємствам надано право самостійно розробляти та застосовувати преміальні положення, які фіксуються у колективному договорі.

До складу *преміальної системи* належать такі елементи:

- показники та умови преміювання;
- розміри премій;
- коло працівників, до яких застосовується преміювання;
- періодичність виплат премій;
- джерело виплати премій.

Основним документом, який регламентує організацію преміювання на підприємстві, є положення про преміювання, яке розробляється власником або уповноваженим органом, погоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору як додаток.

Премії нараховують у відсотках від заробітної плати або у вигляді конкретної суми.

*Виплачують премії за:* результати роботи робочих місць, що обслуговуються працівниками; виконання нормованих завдань; економію матеріальних ресурсів; підвищення якості продукції; підвищення продуктивності праці і збільшення обсягів виробництва; % підсумком року тощо.

Крім цього до основної заробітної плати проводять нарахування *доплат та надбавок:* за умови праці; за виконання виробничих завдань стабільно і за високою якістю; за професійну майстерність; за роботу у важких умовах; за суміщення професій; за роботу у нічний час; за роботу у наднормований час.

### ***Питання для перевірки***

1. Поняття мотивації та її роль на підприємстві.
2. Розкрийте сутність основних концепцій мотивації.
3. Розкрийте зміст понять «оплата праці».
4. Назвіть основні функції оплати праці.
5. Які форми оплати праці існують та їх системи?
6. Послідовність планування оплати праці на підприємстві.

## ТЕМА 10. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

*10.1 Сутність, класифікація і структура основних фондів.*

*10.2. Оцінювання основних фондів та їх знос.*

*10.3 Амортизація основних фондів.*

*10.4 Система показників ефективності, відтворення і використання основних фондів.*

### ***10.1 Сутність, класифікація і структура основних фондів.***

Для виробництва будь-якого виду продукції необхідна наявність і взаємодія трьох елементів: засобів праці, предметів праці і живої праці.

Засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби) підприємства, які поділяються на основні та оборотні.

**Основні фонди** - це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вартість переноситься працею на вартість готової продукції частинами у вигляді амортизаційних відрахувань.

**Оборотні фонди** - це предмети праці, які цілком споживаються в процесі виробничого циклу, змінюють або повністю втрачають свою натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість виробленої продукції.

*Класифікація основних фондів:*

*1. За функціональним призначенням:*

- будинки (будинки виробничо-господарського, соціально-культурного призначення та зайняті органами управління);
- споруди (об'єкти, що виконують технічні функції, - дороги, мости, водокачки тощо);
- передавальні пристрої (об'єкти трансформації, перетворення і передачі енергії та для переміщення речовин - лінії електропередач, трубопроводи);
- машини та обладнання: силові й робочі машини й обладнання; вимірвальні прилади; регулюючі прилади та пристрої; лабораторне обладнання (мікроскопи, витяжні шафи тощо); обчислювальна техніка; медичне обладнання; комп'ютерна техніка та її комплектуючі; інші машини та обладнання;
- транспортні засоби (всі види засобів пересування, які призначені для

переміщення людей і вантажів);

- інструмент (механічні та немеханічні знаряддя праці);
- виробничий інвентар і приладдя (предмети, які служать для полегшення виробничих операцій, - робочі столи, верстати, стелажі тощо);
- господарський інвентар (предмети конторського та господарського облаштування);
- робоча і продуктивна худоба;
- бібліотечний фонд;
- інші основні фонди (багаторічні насадження, капітальні затрати на покращання земель, документація з типового проектування).

#### *2. Від ролі в процесі господарської діяльності:*

- активні (безпосередньо беруть участь у виробничому процесі);
- пасивні (створюють умови для здійснення процесу виробництва).

#### *3. За сферою використання:*

- виробничі (беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на вироблений продукт);
- невиробничі (використовуються у невиробничій сфері підприємства).

#### *4. За формою власності.*

- власні - це фонди, які знаходяться на балансі підприємства.
- орендовані (лізинг) - взяті в тимчасове користування в іншій організації на умовах оренди або надання послуг.

#### *5. За характером участі у процесі виробництва.*

- діючі;
- ті, що перебувають у запасі чи на консервації.

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

*Вікова структура основних фондів* - це співвідношення різних вікових груп основних фондів у їхній загальній вартості.

## **10.2. Оцінювання основних фондів та їх знос**

**Оцінка основних фондів** підприємства - це грошове вираження їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їх динаміки і структури та розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства.

Використовують наступні *види вартісної оцінки* основних виробничих фондів:



1. *Оцінка за первинною вартістю* – використовується для розрахунку амортизаційних відрахувань.

**Первісна вартість** - це фактична вартість основних фондів на момент їх введення в дію, включає крім оптової ціни витрати на транспортування та установку за цінами того року, в якому ці витрати були понесені.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Первісна вартість основних фондів» включає: фактичну ціну придбання основних фондів; платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням прав на об'єкти основних фондів; суму ввізного мита; суму непрямих податків у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкти основних фондів; витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів; витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, в якому вони придатні для використання із запланованою метою.

$$OF_{пер} = V_{пр} + V_{тр} + V_{монт}, \quad (1)$$

2. *Оцінка за відновною вартістю* – використовується при купівлі/продажу раніше придбаних основних фондів та при оцінці реальної вартості для проведення інвентаризації.

**Відновна вартість основних фондів** - це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за нинішніми цінами. Тобто сума коштів, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності.

3. **Справедлива (реальна) вартість** - це сума, за якою може бути здійснений обмін цього об'єкта в результаті операції між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними особами. Справедлива вартість основних фондів визначається також під час їхнього переоцінювання.

4. **Оцінка за залишковою вартістю** - характеризує реальну їхню вартість і визначається як різниця між балансовою вартістю та сумою зносу перенесеної в процесі виробництва.

$$OF_{зал} = OF_{пер} - \frac{OF_{пер} \cdot Ha \cdot T_{сл}}{100}; \quad (2)$$

де  $Ha$  – норма амортизації, %

*Тсл* – термін використання основних фондів.

5. **Оцінка за ліквідаційною вартістю** – це залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття, тобто сума коштів, яку підприємство очікує отримати від реалізації після закінчення терміну корисного використання.

$$ОФл = ОФрц - ОФзал; \quad (3)$$

**Балансова вартість** - це сума, за якою об'єкт основних фондів включається до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації.

Балансова вартість основних фондів при їхньому введенні в експлуатацію дорівнює первісній вартості. В міру зношення основних засобів їх балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

**Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового року** обчислюється за формулою:

$$БВоф = БВо + Вноф + Вкр + Врек - Ввив - А; \quad (4)$$

де *БВо* - балансова вартість групи основних фондів групи на початок розрахункового року, що передував звітному;

*Вноф* - сума витрат, понесених на придбання основних фондів;

*Вкр* – витрати на здійснення капітального ремонту;

*Врек* – витрати на реконструкцію, модернізацію та інших поліпшень основних фондів;

*Ввив* - сума виведених з експлуатації основних фондів протягом року, що передував розрахунковому;

*А* - сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував розрахунковому.

Основні виробничі фонди піддаються фізичному та моральному зношенню.

**Фізичний знос** – втрата засобом праці своїх первісних техніко - експлуатаційних якостей (зниження продуктивності, втрата частини функцій).

Рівень фізичного зносу працюючих основних фондів залежить від: - первісної якості основних фондів; - ступеня їхньої експлуатації; - рівня агресивності середовища; - рівня кваліфікації обслуговуючого персоналу.

Бездіяльні основні фонди зношуються по наступним причинам – корозія, короблення і гниття дерев'яної частини та інші.

Розрізняють фізичний *частковий* та фізичний *повний знос*.

*Частковий знос* - споживчі якості основних фондів відновлюються за рахунок ремонту.

*Повний знос* - зумовлює необхідність ліквідації зношених фондів та заміни їх новими.

Рівень фізичного зносу характеризується *коефіцієнтом фізичного зносу основних фондів* (Кфз), який можна обчислити за такими формулами:

$$Кфз = \frac{A}{Офпер} \text{ або } Кфз = \frac{Вкр}{Офпер} \quad (5)$$

де *A* - сума амортизаційних відрахувань від початку служби (сума зношення), грн.;

*Вкр* - вартість капремонтів основних фондів від початку служби, грн.

Фізичний знос основних фондів у відсотках можна обчислити за формулою:

$$Кфз = \frac{Tф}{Тн} \quad (6)$$

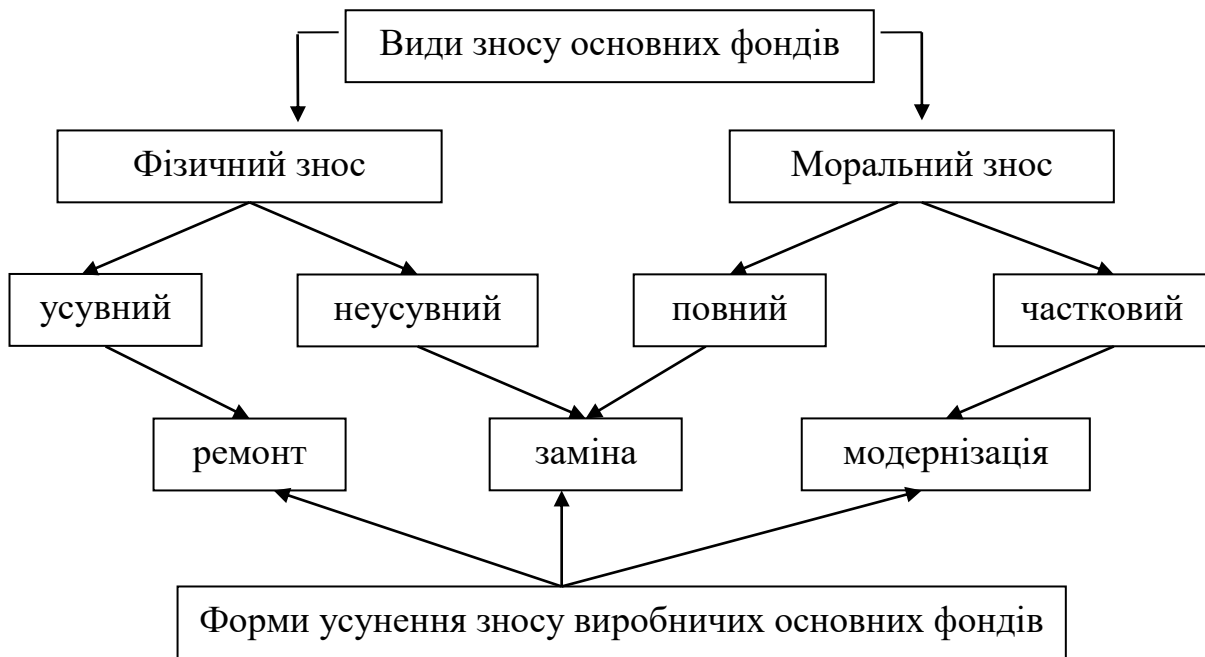
де *Tф*, *Tн* - відповідно фактичний та нормативний строк служби обладнання, роки.

*Моральний знос* - це зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також у результаті створення нових, більш продуктивних та економічно вигідних машин. Розрізняють:

*моральний знос першої форми* – виникає в результаті знецінення старих основних фондів по причині зниження витрат виробництва в галузях, що поставляють основні фонди будівництву;

*моральний знос другої форми* – знецінення основних фондів, фізично ще придатних, унаслідок появи нових, більш технічно удосконалених і продуктивних, що витісняють старі.

Фізичне та моральне старіння можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення.



### 10.3 Амортизація основних фондів.

Безперервний виробничий процес потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою їхнього відновлення є поступове відшкодування вартості основних фондів, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію).

**Амортизація** - це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їхнього зносу (фізичного та морального), які вносять до собівартості новоствореної продукції. Ці відрахування називаються *амортизаційними*.

*Амортизаційні кошти* надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді.

Амортизаційний фонд являє собою кошти для простого відтворення основних засобів, накопичується підприємствами поступово і використовується для вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення коштів. Тому якийсь час кошти амортизаційного фонду є вільними, вони або відкладаються на банківських рахунках, або вкладаються підприємствами в оборотні засоби і засоби обігу.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними **нормами**.

*Норма амортизації* - це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів, вони

мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

Розглянемо терміни, які використовують при проведенні амортизації.

*Амортизація* - систематичний розподіл вартості, основних фондів протягом строку їхнього корисного використання (експлуатації).

*Вартість, яка амортизується* - первісна або переоцінена вартість основних фондів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

*Ліквідаційна вартість* - сума коштів або вартість, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення строку їхнього корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

*Строк корисного використання (експлуатації)* - очікуваний період часу, протягом якого основні фонди будуть використовуватися підприємством.

Нарахування амортизації основних засобів відбувається за такими **методами**:

1. Прямолінійний.

Річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом усього періоду його експлуатації. Це найпоширеніший метод нарахування амортизації основних засобів підприємств і організацій.

$$CA = \frac{ПВ - ЛВ}{T_k};$$

$$\text{або } CA = (ПВ - ЛВ) \cdot Na; \quad (7)$$

де  $CA$  – загальна сума амортизації за період;

$ПВ$  – первісна (початкова) вартість;

$ЛВ$  – ліквідаційна вартість;

$T_k$  – строк корисного використання;

$Na$  – норма амортизації, яка є величиною зворотною до очікуваного строку використання об'єкта у відсотках.

Сума амортизації входить щороку до складу витрат підприємства і відображається у звіті про фінансову діяльність.

Перевагами прямолінійного методу є передусім простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірного розподілу амортизації в кожному звітному періоді.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення затрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів в порівнянні з першими.

### 2. 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.

$$CA = Hp \cdot ZB; \quad (8)$$

де  $ZB$  – залишкова вартість об'єкта основних засобів на початок звітного року;

$Hp$  – річна норма амортизації;

$$Hp = 1 - \sqrt[T_k]{\frac{ЛВ}{ПВ}}; \quad (9)$$

Метод зменшення залишкової вартості ґрунтується на тому, що новий об'єкт основних засобів дає велику віддачу на початку терміну експлуатації і тому економічно обґрунтовано нарахування більшої суми амортизації у першому році використання об'єкта і поступове її зменшення надалі. Цей метод слід використовувати у разі, коли передбачається наявність ліквідаційної вартості.

### 3. Прискореного зменшення залишкової вартості.

Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та подвоєної річної норми амортизації.

$$CA = 2 \cdot Hp \cdot ZB; \quad (10)$$

Річна норма визначається виходячи із норми амортизації, обчисленої за прямолінійним методом або діленням 100 на кількість років корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів.

Сума амортизації останнього року визначається як різниця між первісною вартістю та зносом об'єкта на початок останнього року експлуатації і його фактичного ліквідаційною вартістю.

#### 4. Кумулятивний.

Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта, який розраховується діленням кількості років, що залишається до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму чисел років його корисного використання.

$$CA = (ПВ - ЛВ) \cdot K_k; \quad (11)$$

де  $K_k$  – кумулятивний коефіцієнт;

$$K_k = \frac{T_k - T_e}{\sum_1^n T_k}; \quad (12)$$

де  $T_e$  – кількість років експлуатації об'єкта;

$\sum_1^n T_k$  - сума чисел років корисного використання об'єкта основних засобів  $(1+2+3+\dots+n)$

#### 5. Виробничий.

Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних засобів. Виробничий метод нарахування амортизації доцільно застосовувати у разі, коли обсяги виконання робіт можуть бути визначені достатньо точно.

$$CA = Of \cdot C_{вир}; \quad (13)$$

де  $Of$  – фактичний обсяг продукції;

$C_{вир}$  – виробнича ставка амортизації;

$$C_{вир} = \frac{ПВ - ЛВ}{O_n}; \quad (14)$$

де  $O_n$  – нормативний обсяг продукції.

#### **10.4 Система показників ефективності, відтворення і використання основних фондів.**

Для характеристики ефективності основних фондів використовують Ряд показників, які можна поділити на два блоки: загальні (узагальнюючі) і часткові (окремі, індивідуальні).

Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання основних фондів.

Середньорічну вартість основних фондів визначають за формулою:

$$OF_{ср} = OF_{поч} + OF_{вв} \cdot \frac{T_{вв}}{12} - OF_{вив} \cdot \frac{T_{вив}}{12}; \quad (15)$$

де  $OF_{поч}$  - вартість основних фондів на початок року, грн.;

$OF_{вв}$  – вартість введених протягом року основних фондів, грн.;

$T_{вв}$ - кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонували введені основні фонди;

$OF_{вив}$  - вартість виведення основних фондів, грн.;

$T_{вив}$  – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

##### Показники ефективності використання основних фондів:

1. Одним з основних загальних показників, який найпоширеніший у практиці, є *фондовіддача*.

$$\Phi_v = \frac{ВП}{OF_{ср}}; \quad (16)$$

де  $ВП$  – обсяг виготовленої продукції у звітному періоді, грн.

Показник фондовіддачі відображає ту кількість продукції, яка виробляється однією гривнею вартості основних виробничих фондів, він показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди, тобто ефективність цього вкладення коштів.

2. Оберненим до фондовіддачі показником є *фондомісткість*, яка визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої продукції:



$$\Phi_M = \frac{O\Phi_{cp}}{ВП}; \quad (17)$$

де  $\Phi_M$  – фондомісткість.

Цей показник дає можливість визначити вартість основних фондів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними фондами. За нормальних умов фондівіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість - до зменшення.

3. Показником, що характеризує озброєність одного працівника основними виробничими фондами, є показник *фондоозброєності праці*, який визначають шляхом ділення середньорічної вартості основних фондів на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу:

$$\Phi_{oz} = \frac{O\Phi_{cp}}{Ч}; \quad (18)$$

де  $\Phi_{oz}$  - фондоозброєність праці, грн/чол.;

$Ч$  - середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

4. Показником ефективності використання основних фондів є *рентабельність* (прибутковість) основних фондів. Цей показник визначається за формулою:

$$Роф = \frac{ЧП}{O\Phi_{cp}} \cdot 100\%; \quad Роф = \frac{ВП}{O\Phi_{cp}} \cdot 100\% \quad (19)$$

де  $Роф$  - рентабельність основних фондів;

$ЧП$  - прибуток за звітний період;

$ВП$  – валовий прибуток підприємства, тис. грн.

Показник рентабельності основних фондів можна визначити за валовим та чистим прибутком. У першому випадку рентабельність характеризує ефективність використання основних фондів у виробничій діяльності підприємства, у другому - в звичайній та надзвичайній діяльності підприємства в цілому.

#### Показники використання активної частини основних фондів:

1. *Коефіцієнт екстенсивного завантаження* устаткування характеризує рівень його завантаження у часі й визначається співвідношенням часу фактичної роботи устаткування за рік до часу його ймовірної експлуатації:

$$K_{екс} = \frac{T_{ф}}{T_{н}}; \quad (20)$$

де  $K_{екс}$  - коефіцієнт екстенсивного завантаження;

$T_{ф}$  - час фактичної роботи устаткування (дійсний фонд), год. ;

$T_{н}$  - час ймовірної експлуатації устаткування (номінальний фонд), год/рік.

2. *Коефіцієнт інтенсивного завантаження* устаткування характеризує рівень завантаження устаткування за продуктивністю та визначається відношенням фактичної продуктивності устаткування, що використовується на підприємстві, до його нормативної продуктивності, тобто технічно-обґрунтованої, прогресивної:

$$K_{інт} = \frac{O_{ф}}{O_{н}} \text{ або } K_{інт} = \frac{T_{ф.нр}}{T_{н.нр}}; \quad (21)$$

де  $K_{інт}$  - коефіцієнт інтенсивного завантаження;

$O_{ф}$  - фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт.;

$O_{н}$  - технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу (цей показник визначається на основі паспортних даних устаткування), шт.;

$T_{ф.нр}$  - фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, нормо - год;

$T_{н.нр}$  - технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, нормо-год.

3. *Коефіцієнт інтегрального використання* відображає рівень використання устаткування як у часі, так і щодо продуктивності й визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження:

$$K_{інтегр.} = K_{екс} \cdot K_{інт}; \quad (22)$$

#### Показники відтворення основних фондів:

1. *Коефіцієнт вибуття (Квб)* – характеризує інтенсивність вибуття основних фондів та визначається за формулою:

$$K_{виб} = \frac{ОФ_{вив}}{ОФ_{поч.р.}}; \quad (23)$$

де  $ОФ_{вив}$  - вартість виведених за рік фондів;

$ОФ_{поч.р.}$  - вартість фондів на початку року.

2. Ступінь оновлення основних фондів вимірюють за допомогою коефіцієнта оновлення, який відображає частку введених у дію у даному періоді основних фондів:

$$K_{он} = \frac{ОФ_{вв}}{ОФ_{к.р.}}; \quad (24)$$

де  $ОФ_{вв}$  - вартість введених основних фондів;

$ОФ_{к.р.}$  — вартість основних фондів на кінець періоду.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних фондів перевищує вартість основних фондів, що вибули з експлуатації.

3. Для цього розраховується коефіцієнт приросту основних фондів:

$$K_{пр} = \frac{ОФ_{вв} - ОФ_{вив}}{ОФ_{ср}}; \quad (25)$$

#### Показники, що характеризують стан основних виробничих фондів

1. Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Він визначається відношенням суми зносу основних фондів до їхньої первісної вартості:

$$K_з = \frac{З_{оф}}{ПВ}; \quad (26)$$

де  $З_{оф}$  – сума зносу основних фондів;

$ПВ$  – первісна вартість основних фондів, грн.;

Показник зносу основних фондів може визначатися також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних фондів.

2. Коефіцієнт придатності основних фондів розраховується за формулою:

$$K_n = 1 - K_3; \quad (27)$$

Коефіцієнт придатності свідчить, яка частина основних фондів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

3. Коефіцієнт фізичного зносу визначається відношенням суми витрат на поточний та капітальний ремонти основних фондів до їх первісної вартості:

$$K_{\text{фіз.зн.}} = \frac{V_p}{ПВ}; \quad (28)$$

де  $V_p$  - витрати, понесені на поточний та капітальний ремонти основних фондів;

4. Коефіцієнт морального зносу визначається за формулою:

$$K_{\text{мор.зн.}} = \frac{ПВ - СВ}{ПВ}; \quad (29)$$

де  $СВ$  - справедлива (сучасна) вартість основних фондів.

Справедлива (сучасна) вартість основних фондів обчислюється шляхом ділення їхньої первісної вартості на коефіцієнт зростання продуктивності праці аналогічних прогресивних сучасних основних фондів:

$$СВ = \frac{ПВ}{1 + \frac{ППП}{100}} \quad (30)$$

де  $ППП$  — приріст продуктивності праці, %.

#### ***Питання для перевірки:***

1. Структура основних фондів підприємства і фактори, що на неї впливають.
2. Оцінка основних фондів підприємства.
3. Сутність амортизації основних фондів та сучасні методи її нарахування.
4. Методика визначення суми амортизації за податковим законодавством.
5. Види зносу основних фондів.
6. Показники використання основних фондів підприємства.

## ТЕМА 11

### ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

*11.1 Елементи та зміст оборотних засобів.*

*11.2 Класифікація оборотних засобів.*

*11.3 Ефективність використання оборотних коштів.*

#### *11.1 Елементи та зміст оборотних засобів.*

Оборотні кошти разом з основними і робочою силою є найважливішим елементом виробництва.

**Оборотні кошти** - це сукупність коштів, які авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

Для здійснення виробничого процесу підприємство повинно мати не тільки основні, але й оборотні засоби, які забезпечують неперервність процесу виробництва й обігу.

Оборотні засоби об'єднані в економічно однорідні групи - називають елементами. До основних **елементів оборотних засобів** належать:

- запаси,
- дебіторська заборгованість,
- поточні фінансові інвестиції,
- грошові кошти та їх еквіваленти,
- витрати майбутніх періодів та інші

1. Запаси складаються з виробничих запасів, тварин на вирощуванні та відгодівлі, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів.

**Виробничі запаси** - це матеріальні ресурси, які вже поступили на підприємство, але ще не піддавались обробці або використанню: сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети тощо, які призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб.

**Незавершене виробництво** - продукція, яка перебуває на різних стадіях процесу її виготовлення (наприклад, деталі, вузли, вироби, обробка яких незакінчена). Незавершене виробництво на підприємствах, які виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг).

*Готова продукція* - продукція, що виготовлена на підприємстві та призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно - правовим актом, а також та продукція, яка відправлена, але ще не оплачена.

*Товари* - матеріальні цінності, що придбані та утримуються підприємством з метою подальшого продажу.

2. *Дебіторська заборгованість* - сума заборгованості на користь підприємства за товари, роботи, послуги, а також за розрахунками з бюджетом, виданими авансами тощо.

Дебіторська заборгованість представлена такими *її видами*:

- Векселі одержані - це заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, яка забезпечується векселем.
- Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги - це заборгованість покупців або замовників за реалізовану їм продукцію і товари для перепродажу (крім заборгованості, яка забезпечена векселем).
- Дебіторська заборгованість за розрахунками виникає у зв'язку з переплаченими податками, зборами та іншими платежами до бюджету, виданими авансами, нарахованими дивідендами, відсотками, роялті, що підлягають отриманню, тощо.

3. *Поточні фінансові інвестиції* - це інвестиції, що легко реалізуються і утримуються протягом терміну, що не перевищує один рік. До поточних інвестицій *належать* ринкові цінні папери, казначейські векселі, депозитні сертифікати, інші цінні папери.

4. *Грошові кошти та їх еквіваленти* включають як реальні гроші, які перебувають в касі підприємства, на банківських рахунках в національній чи іноземній валюті, в дорозі, так і у формі грошових документів.

5. *Витрати майбутніх періодів* - витрати, оплачені в звітному періоді, які належать до наступного облікового періоду (наперед сплачені орендна плата, страховка, рекламні послуги тощо). Ці витрати відрізняються від незавершеного виробництва тим, що, будучи понесеними одночасно або протягом незначного проміжку часу, вони відносяться на собівартість виготовленої продукції не зразу, а поступово.

6. *Інші оборотні засоби* - ті оборотні засоби, які не включені в складу вищеперелічених їх видів, знаходять в відображення в їх сумі.

Використання оборотних засобів підприємства безпосередньо пов'язано з конкретними особливостями формування його операційного циклу.

Використання оборотних засобів безпосередньо пов'язано з особливостями формування операційного циклу.

*Операційний цикл* – період повного обороту всієї суми оборотних засобів в процесі якого змінюються їх види.

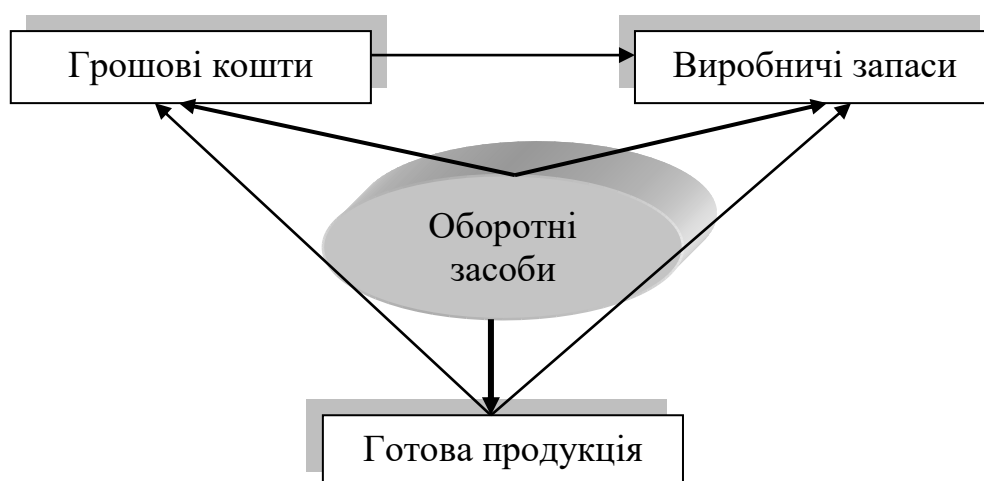
Оборотні засоби підприємства за операційний цикл проходять три основні стадії:

*Перша стадія обігу* – оборотні засоби у грошовій формі використовуються для придбання сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів;

*Стадія виробництва* - матеріальні ресурси надходять у виробництво і поступово перетворюються на запаси готової продукції;

*Третя стадія обігу* – розпочинається з поступлення готової продукції на склад підприємства і закінчується отриманням виручки від реалізації продукції.

Рух коштів відбувається за наступною схемою:



## 11.2. Класифікація оборотних засобів

Класифікація оборотних засобів має важливе значення для аналізу та прийняття управлінського рішення щодо їх удосконалення.

Існує наступна **класифікація** оборотних запасів:

1. За *елементами* оборотні засоби розділяються на:

- запаси,
- дебіторська заборгованість,
- поточні фінансові інвестиції,
- грошові кошти та їх еквіваленти,
- витрати майбутніх періодів та інші

2. За *характером участі* в операційному циклі:

- оборотні фонди – оборотні засоби, які обслуговують виробничий цикл, до них відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

- фонди обігу - оборотні засоби, що обслуговують фінансовий (грошовий) цикл, до них відносять: готову продукцію, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість.

### 3. За характером фінансових джерел:

- валові оборотні засоби - характеризують загальний їх обсяг, який сформований як за рахунок власних, так і залучених коштів.

- чисті - оборотні засоби утворені як за рахунок власних коштів підприємства, так і його довгострокових зобов'язань.

- власні - оборотні засоби формуються виключно за рахунок власних коштів підприємства.

Оскільки підприємство не використовує залучені кошти для фінансування оборотних засобів, то сума чистих і власних оборотних засобів співпадає.

### 4. За періодом функціонування оборотних засобів:

- постійна частина - представляє собою незмінну частину їх розміру, яка не залежить від сезонних чи інших коливань виробництва і не пов'язана з формуванням виробничих запасів, їх цільовим призначенням.

- змінна частина оборотних засобів - коливається відповідно до сезонних змін обсягу виробництва і реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності запасів сезонного зберігання.

### 5. За рівнем охоплення нормуванням оборотні засоби:

- нормовані - елементи оборотних засобів, мінімальні запаси яких можуть бути розраховані з достатнім ступенем точності. До нормованих належать виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція на складі, витрати майбутніх періодів.

- ненормовані – ті елементи оборотних засобів, мінімальні запаси яких буває складно визначити.

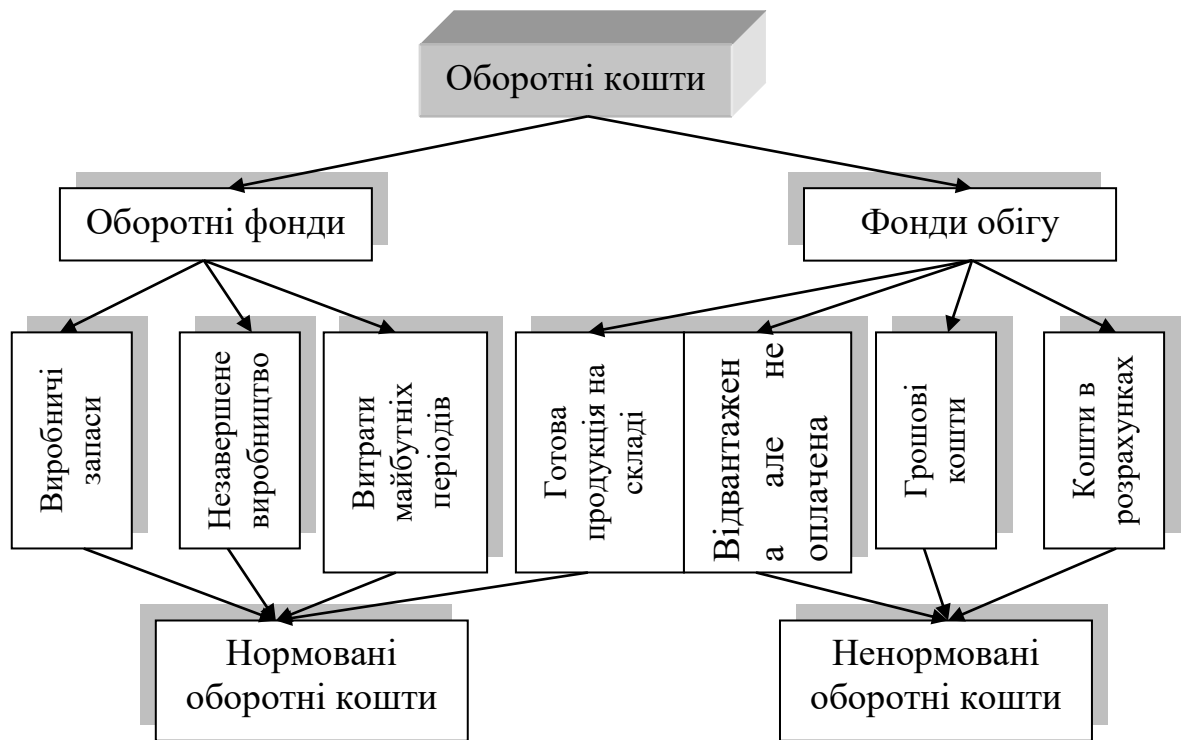
### 6. За рівнем ліквідності розрізняють:

- високоліквідні - грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції;

- швидко ліквідні (швидко реалізуються) - дебіторська заборгованість та інші оборотні засоби;

- повільно ліквідні - ті, що повільно реалізуються (запаси).





*Ліквідність* характеризує час, необхідний для перетворення окремих видів оборотних засобів в готівку. Чим швидше той чи інший вид може набути грошової форми, тим вища його ліквідність. Основне завдання аналізу ліквідності - перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями у визначені терміни.

7. Залежно від ступеня ризику:

- оборотні засоби з мінімальним ризиком вкладень (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення);
- з малим ризиком вкладень - дебіторська заборгованість, виробничі запаси, залишки готової продукції і товарів;
- з великим ризиком вкладень - сумнівна дебіторська заборгованість, залежалі виробничі запаси, готова продукція і товари, що не користуються попитом.

### ***11.3 Ефективність використання оборотних коштів.***

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їхнього обороту (оборотністю).

Прискорення оборотності цих коштів зумовлює:

- збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;

- вивільнення частини коштів і створення додаткових резервів для розширення виробництва.

**Розглянемо показники ефективного використання оборотних коштів.**

*Коефіцієнт оборотності* (кількість оборотів), що розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$K_{об} = \frac{ВРП}{ОК}; \quad (1)$$

де  $K_{об}$  - коефіцієнт оборотності, оборотів;

$ВРП$  - вартість реалізованої продукції, грн. ;

$ОК$  - середній залишок оборотних коштів, грн.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$ОК = \frac{\frac{ОК_1}{2} + ОК_2 + \dots + ОК_{n-1} + \frac{ОК_n}{2}}{n-1}; \quad (2)$$

де  $ОК_{1, \dots, n-1}$  - розмір оборотних коштів на початок кожного місяця (кварталу) розрахункового періоду, грн.;

$ОК_n$  - величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду, грн.;

$n$  - загальна кількість місяців (кварталів).

Розрахунковим періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції та середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів) та рік (360 днів).

Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є *коефіцієнт авантаження оборотних коштів*, який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період. Розмір цього показника обчислюється за формулою:

$$K_{зав} = \frac{ОК}{ВРП}; \quad (3)$$

*Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів* визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді і коефіцієнта оборотності за той же період:

$$T_{об} = \frac{ДП}{Коб} \text{ або } T_{об} = \frac{ДП \cdot ОК}{ВРП} \quad (4)$$

де  $T_{об}$  - тривалість одного обороту, днів;

$ДП$  - дні періоду.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник *рентабельності (віддачі)* оборотних коштів, який являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$Рок = \frac{Ппр}{ОК} \cdot 100\% , \quad (5)$$

де  $Рок$  - рентабельність оборотних коштів, %;

$Ппр$  - прибуток від реалізації продукції, грн.

Для розрахунку рентабельності оборотних коштів можна використовувати різні види прибутку, основні з них - валовий та чистий. Залежно від цього отримуємо і відповідні показники рентабельності оборотних коштів - валову або чисту рентабельність.

**Оцінка ефективності використання матеріальних ресурсів** здійснюється за системою показників:

- *Матеріаломісткість продукції* - узагальнюючий вартісний показник, який визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції. Він показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції.

- *Матеріаловіддача продукції* - обернений до матеріаломісткості показник, що характеризує вихід продукції з кожної гривні затрачених матеріальних ресурсів і розраховується як співвідношення вартості і продукції до суми матеріальних витрат.

- *Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції* обчислюється як відношення матеріальних витрат до собівартості виготовленої продукції. Цей показник відображає не тільки рівень використання матеріальних ресурсів, але й структуру витрат виробництва, тобто чи є воно матеріаломістким.

- *Коефіцієнт використання матеріалів* визначається як відношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, і нарахованої виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм витрачання матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше 1, то це свідчення перевитрат, а якщо менше 1 - економії матеріальних ресурсів.

***Питання для перевірки:***

1. Сутність і значення оборотних коштів.
2. Наукова обґрунтованість поділу оборотних коштів на нормовані й ненормовані.
3. Сутність і методи нормування оборотних коштів.
4. Механізм визначення нормативів оборотних коштів для окремих їхніх структурних елемент.
5. Методика визначення коефіцієнта зростання витрат.
6. Основні показники оцінки ефективності використання оборотних коштів.
7. Шляхи підвищення ефективності використання оборотних коштів в сучасних умовах.

## ТЕМА 12.

### ІНВЕСТИЦІЙНА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТА

12.1 Сутність, структура і класифікація інвестицій.

12.2 Оцінка ефективності реальних інвестицій.

12.3. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності.

12.4. Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень.

#### **12.1 Сутність, структура і класифікація інвестицій.**

Будь яка діяльність суб'єктів господарювання значною мірою характеризується обсягами та формами інвестицій.

Термін "інвестиція" походить від німецького слова "isnvestition" яке в свою чергу походить від латинського "invest", що означає "вкласти". Розглянемо сучасне тлумачення категорії інвестиції. Згідно Закону України "Про інвестиційну діяльність" від 18.09.91 це поняття має наступне визначення:

**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.

*До таких цінностей відносять:*

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду;
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Визначення інвестицій дається також в Законі України "Про оподаткування прибутку підприємств".

**Інвестиція** - господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Інвестиції *поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.*

1) *капітальна* - господарська операція, яка передбачає придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації.

2) *фінансова* - господарська операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів. Фінансові інвестиції поділяються *на прями* (внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права) та *портфельні* (придбання цінних паперів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку).

3) *реінвестиція* - господарська операція, яка передбачає здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

Інвестиції класифікують за ознаками.

Вид інвестицій	Характеристика
<i>1. За об'єктами вкладення капіталу</i>	
Реальні	вкладення коштів у відтворення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи.
Фінансові	характеризують вкладення капіталу в різні фінансові інструменти (в основному в цінні папери) з метою отримання доходів у майбутньому.
Інтелектуальні	вкладання в об'єкти інтелектуальної власності, вкладення коштів у ліцензії, патенти, «ноу- хау», наукові розробки тощо.
<i>2. За характером участі в інвестиційному процесі</i>	
Прямі	передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу, здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу до статутних капіталів інших підприємств. Прямі інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо поінформовані про об'єкти інвестування і добре ознайомлені з його механізмом.
Непрямі	передбачають вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками).
<i>3. За періодами інвестування</i>	
Короткострокові	характеризують вкладення капіталу на період до одного року.
Довгострокові	характеризують вкладення капіталу на період понад

	один рік.
<i>4. За рівнем інвестиційного ризику</i>	
Безризикові	це вкладення коштів у такі об'єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу (очікуваного доходу) і практично гарантовано отримання розрахункової суми інвестиційного доходу.
Низькоризикові	це вкладення капіталу в об'єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий від середньоринкового.
Середньо-ризикові	рівень ризику за об'єктами інвестування приблизно відповідає середньоринковому.
Високоризикові	рівень ризику перевищує середньоринковий.
Спекулятивні	вкладення капіталу в найризиковіші інвестиційні проекти або інструменти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.
<i>5. За формами власності капіталу, що інвестується</i>	
Приватні	характеризують вкладення коштів фізичних і юридичних (недержавних форм власності) осіб.
Державні	характеризують вкладення капіталу державних підприємств, а також коштів державного бюджету різних рівнів і державних позабюджетних фондів.

## ***12.2 Оцінка ефективності реальних інвестицій.***

Економічну ефективність виробничих інвестицій можна визначити за допомогою показників їх *абсолютної та порівняльної економічної ефективності*.

***Абсолютна ефективність*** капітальних вкладень характеризує загальну величину їх віддачі та визначається відношенням величини економічного ефекту до величини понесених витрат.

***Абсолютна ефективність виробничих інвестицій*** (капітальних вкладень) визначається за допомогою двох взаємопов'язаних показників:

1) (*прибутковості*) капітальних витрат:

- для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств обчислюють за співвідношенням:

$$E_p = \frac{\Delta\Pi}{KB}; \quad (1)$$

- для проектів, що будуються:

$$E_p = \frac{\Pi}{KB}; \quad (2)$$

де  $E_p$  - коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості);

$\Delta\Pi$  - приріст прибутку в результаті вкладення інвестицій, тис. грн.;

$KB$  - сума капітальних вкладень, тис. грн.;

$\Pi$  - загальна сума прибутку, тис. грн.

Коефіцієнт економічної ефективності можна обчислити також через ефективність використання виробничих фондів:

$$E_p = \frac{\Pi}{\Phi_{осн.} + \Phi_{об}}; \quad (3)$$

де  $\Phi_{осн.}$  – вартість основних фондів, грн.

$\Phi_{об}$  - вартість оборотних фондів, грн.

Розрахункові значення коефіцієнтів прибутковості треба порівняти з нормативним ( $E_{нор}$ ). Варіант капітальних вкладень визнають доцільним за умови, якщо:  $E_p > E_{нор}$

2) період (строк) окупності капітальних вкладень ( $T_{ок}$ ) - є оберненим показником до коефіцієнта прибутковості:

$$T_{ок} = \frac{1}{E_p}; \quad (4)$$

Розрахований показник вказує на кількість років, які необхідні для повернення первісних капіталовкладень. Це найпростіший класичний варіант визначення строку окупності капітальних вкладень.

Розрахунки порівняльної ефективності капітальних вкладень здійснюють тоді, коли необхідно вибрати найкращий із можливих проектів інвестування виробництва.

Для визначення порівняльної ефективності інвестиційних проектів і вибору найкращого варіанту капітальних вкладень застосовується показник *зведених (приведених) витрат (ЗВ)*:

$$ЗВ = ПВ + E_{нор} \cdot KB_i \rightarrow \min \quad (5)$$

де  $ПВ$  - поточні витрати за і-тим варіантом (проектом), тис. грн.;

$KB_i$  - капітальні вкладення за і-тим варіантом, тис. грн.



Проект (варіант) капітальних вкладень з найменшими зведеними витратами вважатиметься найкращим з економічної точки зору. Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень ефективний коли вкладення здійснюються одноразово в повному обсязі.

Якщо вкладення здійснюються протягом декількох років враховують *чинник часу*. Для цього визначають коефіцієнт дисконтування грошових доходів (*КД*) для кожного року здійснення інвестиційних витрат:

$$КД = \frac{1}{(1 + СД)^n}; \quad (6)$$

де *СД* - процентна ставка, що характеризує щорічну норму прибутку;  
*n* - рік отримання прибутку.

*Дисконтування* - метод оцінки інвестиційних проектів шляхом вираження майбутніх грошових потоків, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів, через їх вартість у поточний момент часу.

За допомогою визначеного коефіцієнта дисконтування можна доходи підприємства, отримані за всі роки, привести до першого року - часу, коли здійснені інвестиції. Цей розрахунок можна виконати шляхом множення річних доходів на коефіцієнт дисконтування і знаходження суми отриманих результатів:

$$ДД = ГД1 \cdot КД1 + ГД2 \cdot КД2 + \dots + ГДn \cdot КДn; \quad (7)$$

де *ДД* - загальний дисконтований дохід;

*ГД1, ГДn* - річні грошові доходи;

*КД1, КДn* - коефіцієнти дисконтування за роками використання інвестицій.

*Грошові доходи* - це різниця між вартістю продукції за цінами реалізації і витратами на її виробництво та збут. До цих витрат, як правило, не входять витрати на амортизацію.

Показниками ефективності інвестицій, що враховують чинник часу є:

- **Чиста приведена (дисконтована) вартість** - різниця між приведеним (дисконтованим) грошовим доходом від інвестиційного проекту та інвестиційними витратами (капітальними витратами).

$$ЧПВ = ДД - КВ; \quad (8)$$

Якщо чиста приведена (дисконтована) вартість позитивна (більша від нуля), інвестиційний проект слід прийняти.

- **Внутрішня норма прибутку (доходності)** - ставка дисконту, при якій сума дисконтованих доходів за весь період використання інвестиційного проекту дорівнює сумі початкових витрат (інвестицій), тобто внутрішня норма прибутку - це процентна ставка (ставка дисконтування), за якої чиста приведена вартість дорівнює нулю.

$$\frac{ЧПВ}{(1 + ВНД)^n} = 0 \text{ та } ВНД = \sqrt[n]{ЧПВ} - 1 ; \quad (9)$$

- **Індекс дохідності (ІД)**, - визначається як відношення дисконтованих грошових доходів до інвестиційних витрат:

$$ІД = \frac{ДД}{КВ} ; \quad (10)$$

- **Термін окупності інвестицій** - при визначенні якого застосовується техніка дисконтування, характеризує протягом якого періоду окупляться інвестиції та визначається відношенням суми капітальних вкладень до отриманої чистої приведеної вартості:

$$Ток = \frac{КВ}{ЧПВ} ; \quad (11)$$

### 12.3. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності.

Правові, економічні і організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України "Про інноваційну діяльність", згідно якого **інновації** - це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні 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.

Значення терміну "інновація" залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта.

*Розрізняють такі основні типи інновацій:*

- товарна інновація - введення нового продукту;

- технологічна інновація - введення нового методу виробництва;
- ринкова інновація - створення нового ринку товарів або послуг;
- маркетингова інновація ~ освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- управлінська інновація - реорганізація структури управління;
- соціальна інновація - впровадження заходів для поліпшення життя населення;
- екологічна інновація - впровадження заходів для охорони навколишнього середовища.

Згідно із законодавством України **інноваційна діяльність** - це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів та послуг.

*Суб'єктами* інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які провадять в Україні інноваційну діяльність і залучають майнові й інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

*Інноваційним підприємством* – є підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, в якому понад 70 відсотків обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період є інноваційні продукти або інноваційна продукція.

**Інноваційне підприємство** може функціонувати у вигляді:

- *юридична особа або об'єднання* на підставі договору про спільну діяльність учасників, головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції. Це може бути комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюються на заздалегідь підготовлених територіях з метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління.

- *Технополісу* - це науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі взаємовідносин виробничих підприємств і

вищих навчальних закладів та науково-технічних центрів. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади. Функцією технополісу є максимальне використання унікального науково-виробничого та трудового потенціалу великого міста, його зручного економіко-географічного положення через формування життєво важливої для інноваційної діяльності інфраструктури.

- *Бізнес-інкубатору* - це комплекс, який займається наданням інноваційних послуг щодо реалізації інноваційних проєктів. Інкубаційний період для фірми триває від 2—3 до 5 років, після чого інноватор може вести діяльність самостійно. Головне призначення бізнес-інкубатора - першочергова підтримка малого інноваційного підприємства.

- *Венчурних компаній* - підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування інноваційних проєктів. Діяльність венчурних компаній пов'язана з досить високим ступенем ризику.

*Об'єктами* інноваційної діяльності є: інноваційні програми і проєкти; нові знання та інтелектуальні продукти; виробниче обладнання та процеси; інфраструктура виробництва і підприємництва; організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру; сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки; товарна продукція; механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

*Інноваційний продукт* - результат виконання інноваційного проєкту, науково-дослідної і дослідно-конструкторської розробки нової технології з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії.

#### ***12.4 Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень.***

*Ефективність НТП* – співвідношення ефекту і витрат, що його викликали, вимірюється в частках чи відсотках, що характеризують результативність витрат.

*Ефект НТП* – результат науково-технічної діяльності, що у теорії ефективності ототожнюється з обсягом чистого продукту. Ефект може бути позитивним і негативним.

Розрізняють декілька ***видів ефекту***:

- *економічний ефект* – це ріст продуктивності праці і зниження

трудомісткості, матеріаломісткості і собівартості продукції і чисельності працівників, зростання прибутку і рентабельності.

- *ресурсний ефект* – це вивільнення трудових, матеріальних і фінансових ресурсів на підприємстві;

- *технічний ефект* – це поява нової техніки і технології, відкриттів і раціоналізаторських пропозицій, «ноу – хау» і інших нововведень;

- *соціальний ефект* – це підвищення матеріального і культурного рівня життя громадян, більш повне задоволення їхніх потреб у товарах і послугах, поліпшення умов техніки безпеки праці.

В залежності від рівня оцінки, обсягу ефекту і витрат розрізняють такі *види ефективності*:

- народногосподарська ефективність – характеризує відношення ефекту до витрат у масштабах народного господарства. Ефектом є ріст національного доходу, а витратами – сукупність споживчих витрат.

- комерційна ефективність – оцінює результативність витрат у масштабах галузі, підприємства, і розраховується як відношення прибутку до вартості основних фондів чи собівартості продукції.

- абсолютна ефективність – характеризує відношення кінцевого народногосподарського чи комерційного ефекту до витрат на реалізацію даного проекту (показники – коефіцієнт економічної ефективності, строк окупності).

- порівняльна ефективність – розраховується у випадку вибору кращого з можливих варіантів. Критерій – мінімум приведених витрат.

Результати реалізації технічних нововведень суттєво впливають на госпрозрахункові показники роботи підприємств – споживачів нововведень.

Такими показниками можуть бути:

1. *Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки:*

$$\Delta\Pi = (Ц_n - В_n) \cdot ОВ_n - (Ц_б - В_б) \cdot ОВ_б; \quad (12)$$

де  $В_б, В_n$  - витрати, віднесені на одиницю продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн.;

$Ц_б, Ц_n$  - гуртова ціна одиниці продукції (гуртова ціна продавця) при використанні базової і нової техніки, грн.

$ОВ_б, ОВ_n$  - обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од.

2. Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки ( $\Delta Ч$ );

$$\Delta Ч = \frac{(Ц_n \cdot ОВ_n)}{ППб} - \frac{(Ц_n \cdot ОВ_n)}{ППн}; \quad (13)$$

де  $ППб$ ,  $ППн$  - продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн.

3. Економія капітальних вкладень ( $\Delta КВ$ ):

$$\Delta КВ = \left( КВб \cdot \frac{ПТн}{ПТб} - КВн \right) \cdot ОВ_n; \quad (14)$$

де  $КВб$ ,  $КВн$  - питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн.;

$ПТб$ ,  $ПТн$  - продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур, од. або грн. за одиницю часу.

4. Зниження матеріальних витрат ( $\Delta МВ$ ) розраховується за формулою:

$$\Delta МВ = (МВб - МВн) \cdot ОВ_n;$$

де  $МВб$ ,  $МВн$  - матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн.

### **Питання для перевірки**

1. Дайте визначення поняття інвестицій.
2. Класифікація інвестицій.
3. Охарактеризуйте сутність інвестиційної діяльності.
4. Основні складові капітальних вкладень.
5. Абсолютна економічна ефективності інвестицій.
6. Показники економічної ефективності інвестиції.
7. Типи інновацій.
8. Дайте характеристику інновацій за різними ознаками.
9. Суб'єкти інноваційної діяльності.
10. Охарактеризуйте поняття – технопарк, технополіс, бізнес – інкубатор.
11. Науково – технічний прогрес.
12. Показники визначення ефективності нововведень.

## ТЕМА 13.

### ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ.

*13.1 Суть і значення ефективності діяльності підприємства.*

*13.2 Вимірювання ефективності діяльності підприємства.*

*13.3 Резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.*

*13.4 Конкурентоспроможність як критерій оцінювання ефективності діяльності підприємства.*

#### *13.1 Суть і значення ефективності діяльності підприємства.*

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Отримані в наслідок витрачання ресурсів результати називають **ефектом діяльності**. Проте наявність результату не означає ефективність витрачання ресурсів, а саме визначається присутністю позитивного значення при співставленні результату функціонування підприємства з витраченими для цього ресурсами.

**Ефективність виробництва** - це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

Сутнісна характеристика ефективності виробництва знаходить відображення в загальній методології її визначення, форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси(витрати)}}$$

У зв'язку з цим **класифікація видів ефективності** наступна:

1. Відповідно до одержаного результату:

- **економічна ефективність** відображається через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві або в іншій виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи інших видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо;

- *соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Результати соціальної політики виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення економічних показників);

- *екологічна ефективність* характеризує гармонізацію відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п.;

- *науково-технічна ефективність* з'являється при підсиленні потенційних можливостей, виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством.

2. В залежності від місця одержання ефекту:

- *комерційна (локальна) ефективність* означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний дохід (прибуток);

- *народногосподарська ефективність*, тобто сукупний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів (послуг). Цей вид має місце коли виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності.

3. За методом розрахунку розрізняю наступні види ефективності:

- *абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу;

- *порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору найкращого з них; рівень ефективності відбиває економічні та соціальні переваги обраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими можливими варіантами.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

4. Відповідно до ступеня збільшення ефекту:

- *первинна ефективність* - це початковий одноразовий ефект, який одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності



підприємства, впровадження інноваційних технічних, організаційних або економічних заходів;

- *мультиплікаційна ефективність* проявляється здебільшого в кількох специфічних формах - дифузійному й резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних можливостей та акселерації.

- *синергічна ефективність* виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив в усіх інших.

Також можуть розглядатися інші *види ефективності діяльності підприємства*, а саме:

- внутрішня ефективність - це ефективність використання внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів;

- зовнішня ефективність - це ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що забезпечуються факторами зовнішнього середовища;

- загальна ефективність як інтеграція зовнішньої і внутрішньої ефективності;

- ринкова ефективність - повнота задоволення потреб споживачів порівняно з альтернативними способами їх задоволення;

- цільова або стратегічна ефективність, яка відбиває міру досягнення цілей підприємства.

### ***13.2 Оцінка ефективності діяльності підприємств***

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) пов'язаний з визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

***Критерій*** – це головна відмітна ознака й провідна міра визначення ефективності виробництва (діяльності) за якими здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових

витрат) – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку).

Система показників ефективності виробництва, що побудовано на підставі зазначених принципів включає кілька груп:

- 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності);
- 2) показники ефективності використання праці (персоналу);
- 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів;
- 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

**Система показників ефективності виробництва суб'єктів господарювання**

<b>Узагальнюючі показники</b>	<b>Показники ефективності використання</b>		
	<i>праці (персоналу)</i>	<i>виробничих фондів</i>	<i>фінансових коштів</i>
Рівень задоволення потреб ринку	Темпи зростання продуктивності праці	Загальна фондівдача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	Фондовіддача активної частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	Відносне вивільнення працівників	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу	Фондомісткість одиниці продукції	Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції)
Витрати на одиницю товарної продукції		Матеріаломісткість одиниці продукції	
Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	Трудомісткість одиниці продукції	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів	
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	Зарплатомісткість одиниці продукції		Строк окупності вкладених інвестицій

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства (організації) можна розрахувати, користуючись формулою:

$$E_{вр} = \frac{O_{чп}}{Чп + (\Phi_o + \Phi_{об}) \cdot K_{пв}}; \quad (1)$$

де  $O_{чп}$  – річний обсяг чистої продукції підприємства, грн.;

$Чп$  – річна середньооблікова чисельність персоналу, чол.;

$\Phi_o$  – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю, грн.;

$\Phi_{об}$  – середньорічна вартість оборотних фондів підприємства, грн.;

$K_{пв}$  – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення середньооблікової чисельності працівників до обсягу національного доходу за розрахунковий рік у сфері матеріального виробництва.

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості). При цьому використовують формулу:

$$E_{вр} = \frac{\sum O_{тп}}{\sum V_{вр}} = \frac{O_{зтп} + O_{рп}}{V_{оп} + V_{мр} + V_{зв} + V_i}; \quad (2)$$

де  $E_{вр}$  – ефективність використання ресурсів підприємством за даний період, грн.;

$O_{тп}$  – обсяг виробленої товарної продукції за даний період, грн.;

$V_{вр}$  – загальна сума використаних на виготовлення продукції ресурсів, грн.;

$O_{зтп}$  – залишки товарної продукції, виготовленої в даному періоді на складах, грн.;

$O_{рп}$  – обсяг реалізованої продукції за даний період, грн.;

$V_{оп}$  – прямі витрати, на оплату праці персоналу за даний період, грн.;

$V_{мр}$  – прямі витрати на використані матеріальні ресурси за даний період, грн.;

$V_{зв}$  – загальновиробничі витрати за даний період, грн.,

$V_i$  – інші прямі витрати, віднесені на собівартість виготовленої продукції за даний період, грн.

### *13.3 Резерви підвищення ефективності виробництва*

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників зокрема:

1. *Технологічні нововведення*, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних, строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. *Самі продукти праці (вироби)*, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Запропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники*. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим

мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація.* Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. *Методи роботи.* При наявності трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. *Стиль управління,* що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники і зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації). Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

9. *Державна економічна й соціальна політика* істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур не виробничої сфери.

10. *Інституціональні механізми.* Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть

постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій), їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління.

11. *Інфраструктура.* Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

12. *Структурні зміни в суспільстві* також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

### ***13.4 Конкуентоспроможність як критерій оцінювання ефективності діяльності підприємства.***

*Конкуентоспроможність підприємства* - це можливість ефективної господарської діяльності підприємства та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.

*Рівень конкурентоспроможності підприємства* - це узагальнюючий показник життєздатності підприємства, його вміння

ефективно використовувати свій виробничий, науково-технічний, трудовий, фінансовий потенціал.

Конкурентоспроможність підприємства - це комплексне поняття, яке включає:

- спроможність підприємства продукувати конкурентоспроможну продукцію;
- вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентоспроможності;
- наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання;
- орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю із споживачами;
- наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів; високу професійну підготовку персоналу;
- вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Для оцінки **конкурентоспроможності підприємства використовують систему показників:**

- ринкові показники (частка збуту продукції) у експорті країни; на цільових зовнішніх ринках; на внутрішньому ринку; на галузевих сегментах ринку;
- показники інноваційної діяльності підприємства: кількість створених нових видів продукції; кількість проданих ліцензій і/або виданих патентів, величина витрат на НДКР; частка працівників, зайнятих у НДКР;
- показники виробничої діяльності підприємства: обсяг інвестицій у виробництво; кількість нових освоєних видів продукції; структура виробничих витрат; продуктивність праці на виробництві; динаміка обсягу виготовленої продукції за окремими видами;
- показники маркетингової діяльності підприємства: захищеність продукції патентами; рівень шості після продажного сервісу; величина витрат на рекламу; показники оцінки ефективності роботи відділу маркетингу, показники маркетингових досліджень; цінова політика;
- показники фінансової діяльності підприємства: величина прибутку від основних видів діяльності; коротко і довгострокова кредиторська заборгованість, коротко і довгострокова дебіторська заборгованість; кредитні можливості організації.

Наведена система показників конкурентоспроможності підприємства може бути доповнена або зменшена залежно від цілі оцінки

конкурентоспроможності, суб'єкта оцінки, особливостей галузі та видів діяльності підприємства.

Відомі *три основні напрями* оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

*перший напрям* передбачає визначення конкурентоспроможності підприємства на основі результатів господарської діяльності підприємства. Оцінка передбачає визначення таких інтегральних показників: частки ринку, що контролюється підприємством; обсягу і динаміки збуту за окремими видами продукції і по підприємству в цілому; величину прибутку, одержаного протягом останніх років діяльності; кількість освоєних нових видів продукції тощо;

*другий напрям* базується на використанні факторного аналізу - виділення і обґрунтування певної сукупності показників; проведення аналізу впливу кожного окремого показника на рівень конкурентоспроможності підприємства в цілому;

*третій напрям* дозволяє оцінити характер впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства місії, стратегічних програм і планів підприємства з точки зору ефективності їх реалізації. Такий підхід передбачає оцінку конкурентоспроможності підприємства з позицій менеджменту підприємства.

### ***Питання для перевірки:***

1. Поняття та сутність ефективності діяльності підприємства.
2. Види ефективності отриманих ефектів та діяльності підприємства.
3. Критерії та показники системи ефективності діяльності підприємства.
4. Узагальнюючі показники ефективності використання ресурсів.
5. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства.
6. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.



## ТЕМА 14.

### ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

*14.1 Поняття про економічну безпеку підприємства та її визначення.*

*14.2 Основні складові організації економічної безпеки підприємства.*

*14.3 Напрями організації економічної безпеки на підприємстві.*

#### ***14.1. Поняття про економічну безпеку підприємства та її визначення.***

Економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку.

Раніше усі питання, пов'язані із забезпеченням безпеки покладалися на державні органи. Останнім часом спостерігається відтворення системи безпеки, в якій провідна роль відводиться державі.

На мікрорівні економічна безпека проявляється в забезпеченні нормальної і стабільної діяльності підприємства, попередженні витоку інформації.

*Економічна безпека підприємства* - стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози.

*Головна мета* управління економічною безпекою - є забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

*Основними функціональними цілями* економічної безпеки є:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДкР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

*Загальна схема процесу організації економічної безпеки* включає такі дії:

- формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);
- прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- загально-тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

*Система економічної безпеки підприємства* включає складові:

- а) інтелектуальну і кадрову;
- б) інформаційну;
- в) техніко-технологічну;
- г) фінансову;
- г) політико-правову та екологічну;
- д) силову.

*Суть основного завдання* полягає в створенні механізму економічної безпеки, який базується запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам.

*За джерелом походження загрози* безпеці підприємства можна розподілити на внутрішні та зовнішні.

## *До зовнішніх загроз у сфері підприємницької діяльності*

належать:

- робота спеціальних служб іноземних держав по здобуттю інформації про економічні процеси у сфері підприємництва з метою здійснення антиконкурентних заходів;
- робота служб безпеки суб'єктів підприємницької діяльності як вітчизняних так і зарубіжних, з метою продавлення конкурентів, заволодіння ринками збуту чи майном конкурентів;
- протиправна діяльність організованих злочинних формувань та окремих осіб з метою заволодіння майном суб'єктів підприємницької діяльності.

*До внутрішніх загроз безпеці* підприємництва слід віднести:

- протиправні чи інші негативні дії персоналу, що загрожують функціонуванню та розвитку підприємництва;
- порушення встановленого режиму захисту інформації з обмеженим доступом для сторонніх осіб;
- порушення порядку використання технічних засобів;
- інші порушення правил режиму безпеки, діловодства тощо, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей злочинних елементів чи інших зацікавлених фігурантів;
- низький рівень кадрового, організаційно-правового, інформаційно-аналітичного забезпечення управління потенційними ризиками як у контексті внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

*Ризики підприємницької діяльності* можна класифікувати так:

### 1. За сферами виявлення:

1.1. Економічний - ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у ході реалізації інвестиційного проекту.

1.2. Політичний - ризик виникнення різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень інвестиційної діяльності, які пов'язані зі зміною інвестиційної політики держави.

1.3. Соціальний - ризик страйків, здійснення під тиском робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризиків.

1.4. Екологічний - ризик виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені і под.), котрі негативно впливають на інвестиційний проект,

1.5. Інші- ризик рекету, крадіжок майна, нечесності партнерів тощо.

### 2. За формами інвестування:

2.1. Ризики реального інвестування - ризики, пов'язані з помилковим вибором місцезнаходження об'єкта будівництва, порушення графіків

поставок необхідних матеріалів, суттєвим зростанням цін на інвестиційні товари, неправильним підбором підрядчиків та з іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту.

2.2. Ризики фінансового інвестування - пов'язані з непередуманим вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування і т. п.

3. За джерелами:

3.1. Системний ризик - визначається зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку та іншими аналогічними факторами, на які інвестор не може вплинути, добираючи об'єкти інвестування.

3.2. Несистемний ризик - пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленням конкуренції на певному сегменті інвестиційного ринку, не раціональною структурою інвестиційних ресурсів та іншими аналогічними факторами, негативним наслідком, яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом.

#### ***14.2 Основні складові організації економічної безпеки підприємства.***

Основні ***складові організації економічної безпеки*** підприємства є:

1. ***Фінансова складова***, яка вважається провідною й вирішальною.

Спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають: внутрішні негативні дії; зовнішні негативні дії; форс-мажорні обставини.

У процесі *оцінки поточного рівня* забезпечення фінансової складової економічної безпеки *підлягають аналізу*:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства - платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;
- конкурентний стан підприємства на ринку - частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- ринок цінних паперів-підприємства - оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової є планування комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація

запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

2. *Інтелектуальна й кадрова складова* - належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

На першій стадії процесу охорони цієї складової оцінюються загрози негативних дій і можливої шкоди від таких дій. Також виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи інших структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства чи нераціональним їх витрачанням.

3. *Техніко - технологічна складова* - процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох, послідовних етапів.

*Перший етап* охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства.

*Другий етап* - це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій.

На *третьому етапі* здійснюється:

- аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством,
- ринків товарів-замінників;
- оцінювання перспектив розвитку ринків продукції підприємства;
- прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

*Четвертий етап* присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства.

На *п'ятому етапі* оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності.

*Шостий етап* є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

4. *Політико - правова складова* - загальний процес охорони політико - правової складової здійснюється за типовою схемою.

Основними причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути:

- а) низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби;
- б) недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності;

Причини виникнення *зовнішніх* негативних впливів здебільшого бувають подвійними, а саме:

- Політичний - зіткнення інтересів суспільних груп (верств) населення з економічних, національних, релігійних та інших мотивів; військові конфлікти; економічна й політична блокада, ембарго; фінансові та політичні кризи світового (міжнародного) характеру.

- Законодавчо-правовий.

5. *Інформаційна складова* - належні служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки.

На підприємство постійно надходять потоки інформації, що розрізняються за джерелами їхнього формування (виникнення). *Заведено відокремлювати*: - відкриту офіційну інформацію; - вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації; - вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації.

Оперативна реалізація заходів з розробки та охорони інформаційної складової економічної безпеки здійснюється через комплекс робіт, а саме:

1. Збирання різних видів необхідної інформації через офіційні контакти з різноманітними джерелами відкритої інформації, неофіційні контакти з носіями закритої інформації, а також за допомогою спеціальних технічних засобів.

2. Оброблення та систематизація одержаної з метою упорядкування для наступного, більш глибокого, аналізу. Для цього створюються класифікатори інформації та досье, внутрішні бази даних і каталоги.

3. Аналіз одержаної інформації, в процесі якого виконуються прогностичні розрахунки за всіма аспектами інформаційної діяльності та можливими варіантами поведінки середовища бізнесу за допомогою різних методів моделювання.

4. Захист інформаційного середовища підприємства, що традиційно охоплює: заходи для захисту від промислового шпіонажу з боку конкурентів; технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу заінтересованих юридичних і фізичних осіб до закритої інформації; збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового

шпигунства та проведення необхідних запобіжних дій з метою припинення таких спроб.

5. Зовнішня інформаційна діяльність.

6. *Екологічна складова* - проблема охорона екологічної безпеки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється.

При цьому індикаторами екологічної складової економічної безпеки є, з одного боку, нормативи гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, установлені національним законодавством, а з іншого — аналіз ефективності заходів для забезпечення такої екологічної складової.

7. *Силова складова*. Дії, що негативно впливають на рівень силовій складової економічної безпеки, зумовлюються кількома причинами. Основні з них:

- нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо;

- кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

- некомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників працівників підприємства (організації), а також на майно фірми.

### ***14.3 Напрями організації економічної безпеки на підприємстві.***

Одним із напрямів забезпечення його економічної безпеки є організація системи безпеки на підприємстві. У зв'язку з цим усі підприємства створюють власні або використовують міжвідомчі служби безпеки.

*Міжоб'єктні служби безпеки* - спеціалізуються на чисто режимно-охоронних послугах (охорона будівель, споруд, транспорту, окремих працівників підприємств, установ, членів їх сімей тощо), або на суто економічних, правових чи консультаційних. Клієнтами таких служб є сукупність малих та середніх підприємств, організацій та установ, для яких важко утримувати власні служби безпеки.

Більш великі підприємства, банківські чи інші установи кредитно-фінансової системи створюють власні служби безпеки. Структура цих підрозділів залежить від рівня становлення підприємства, масиву питань,

вирішення яких покладає на ці служби керівництво організації на тому чи іншому етапі її розвитку. В структурі типових служб безпеки повинні бути підрозділи, *до функцій* яких входять такі елементи системи безпеки, як:

- розвідка з економічних та інших питань;
- експертна перевірка механізму системи безпеки.

Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки.

СБ будь-якої фірми постійно виконує певний *комплекс завдань*:

а) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею даного підприємства;

б) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;

в) організація спеціального діловодства, яке унеможливорює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідного підприємства;

г) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;

д) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності;

е) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів;

є) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів підприємства;

ж) оцінювання маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Відповідно до завдань службою безпеки підприємства виконуються *певні функції*:

- захист законних прав та інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та їх співробітників:

- збирання даних, їх аналіз, оцінювання і прогнозування оперативної обстановки та різноманітних ризиків на підприємстві;

- вивчення та перевірка партнерів, клієнтів і конкурентів;

- захист співробітників об'єкта від насильницьких посягань;

- збереження матеріальних цінностей, відомостей з обмеженим доступом;

- пошук та здобування необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики подальшої підприємницької діяльності;

- фізичну і технічну охорону будов, споруд, територій, транспортних засобів;



- відшкодування матеріальних та моральних збитків, спричинених неправомірними діями юридичних чи фізичних осіб;
- організація і забезпечення пропускового та внутрішньо-об'єктного режиму в приміщеннях;
- участь у розробці основоположних документів (статуту, правил внутрішнього розпорядку, договорів тощо) з метою відображення в них вимог організації безпеки й захисту (комерційної таємниці):
  - виявлення і перекриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації, облік та аналіз порушень режиму безпеки працівниками підприємства, клієнтами та конкурентами;
  - організація та проведення службових розслідувань за фактами розголошення або втрати документів, інших порушень безпеки підприємства;
  - організація та регулярне проведення навчання працівників підприємства й служби безпеки за всіма напрямками захисту комерційної таємниці;
  - підтримка контактів із правоохоронними органами та службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної обстановки в районі;
  - контроль за ефективністю функціонування системи безпеки.

У нормативних документах виокремлюються *конкретні об'єкти*, які підлягають захисту від потенційних загроз, а саме:

- персонал (керівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю підприємства);
- матеріальні цінності та фінансові кошти (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);
- інформаційні ресурси з обмеженим доступом;
- засоби та системи комп'ютеризації діяльності підприємства;
- технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

### ***Питання для перевірки:***

1. Поняття «банкрутства».
2. Суб'єкти банкрутства та кредитори.
3. Причини банкрутства.
4. Процедура визначення боржника банкрутом.
5. Поняття ліквідації збанкрутілих підприємства.
6. Поняття та сутність економічної безпеки підприємства.
7. Основна мета та цілі управління економічною безпекою.
8. Схема процесу організації економічної безпеки.

## ТЕМА 15. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ) ТА ОБ'ЄДНАНЬ

15.1 Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств.

15.2 Процедура реструктуризації.

15.3 Ефективність реструктуризації підприємства.

15.4 Санація підприємства.

15.5 Банкрутство та причини його виникнення.

15.6 Процедура визначення боржника банкрутом.

15.7 Ліквідація збанкрутілих підприємств.

### 15.1 Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств.

Слово «реструктуризація» було введено в професійний вжиток на початку 80-х років минулого століття і з того часу його трактування набувало різного значення:

- комплексні зміни із антикризовими заходами;
- комплекс заходів, пов'язаних із перетворенням усіх сфер діяльності підприємства, від структури фінансів, до технічного переозброєння і пошуку нових ніш на ринку;
- комплексні та взаємопов'язані зміни структур, що забезпечують функціонування підприємства в цілому;
- створення на базі підприємства кількох менших економічних одиниць;
- комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства із кризи і забезпечення його подальшого розвитку.

У вітчизняній літературі стверджують, що *реструктуризація* =- це комплексні зміни з антикризовими заходами.

Існує також нормативне визначення терміна реструктуризації. Зокрема, в законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» **процес реструктуризації підприємства** - це здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

**Метою** проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за

умов ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків.

Відповідно до мети визначають завдання, а саме:

- сприяння у виживанні та забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарювання;
- відновлення конкурентоспроможності та платоспроможності підприємств на ринку;
- управління змінами.

Реструктуризація на *рівні підприємства* стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності.

Реструктуризацію *на макrorівні* - спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

Процес реструктуризації може бути викликаний рядом зовнішніх і внутрішніх причин.

#### ***Зовнішні чинники реструктуризації:***

- технологічний прогрес (новітні технології, передові методи комунікації та інформаційного зв'язку; зниження затрат на обробку даних, ефективні транспортні мережі);
- міжнародна економічна інтеграція (скорочення торговельних і митних бар'єрів, більш вільний потік капіталу, підвищення мобільності робочої сили, утворення економічних блоків та союзів, монетарна інтеграція та створення міжнародних валют);
- докорінні зміни на ринках розвинутих країн (уповільнення темпів розвитку цих країн, більш агресивний експорт і пошук додаткових ринків збуту, зменшення ступеня державного регулювання економіки);
- зміни соціально-економічних систем (трансформація економічних систем країн Центральної та Східної Європи і Азії, зростання долі приватного сектора);
- політика уряду (податкова, кредитна, митна, соціальна, інформаційна);
- екологічна ситуація;
- соціально-культурні фактори.

#### ***Внутрішні чинники реструктуризації:***

- незадовільний рівень загального менеджменту (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, низька кваліфікація кадрів);

- слабкий фінансовий менеджмент з питань управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень, управління затратами;
- не конкурентоспроможність продукції (поява нових продуктів і конкурентів, виробництво застарілої продукції, падіння обсягів продажу);
- (високий рівень точки беззбитковості, високі постійні витрати, високі змінні витрати, високий рівень втрат, висока вартість сервісу);
- слабка робота служби маркетингу;
- конфлікт інтересів (власників, робітників, клієнтів, партнерів);
- стереотипи мислення керівництва, що не відповідають новітнім процесам соціально-економічного розвитку.

Реструктуризаційні зміни, які проводяться на підприємствах, можуть стосуватися:

1. модернізації - оновлення устаткування і технології;
2. реорганізації - зміни методів і поділу праці; потоків інформації;
3. адаптації - пристосування елементів підприємства до поточних умов;
4. нововведень - продуктових і процесних.

Відповідно до завдань і розглядають взаємопов'язані **форми й види реструктуризації** підприємств



*Часткову (обмежену) реструктуризацію* застосовує підприємство для відновлення технічної та економічної дієздатності: додаткова емісія цінних паперів, переоцінювання активів, зниження дебіторської заборгованості, переоформлення боргів та ін.

*Комплексна реструктуризація* охоплює суттєві зміни у формі розробки нової організаційної структури, технічної, технологічної та продуктової політики, зміни в менеджменті тощо.

*Санаційна (відновна) реструктуризація* застосовується, коли підприємство перебуває у передкризовому або кризовому стані (втрата ринкових позицій; проблеми з постачанням та залишками матеріалів, незавершеність виробництва; великі запаси готової продукції; заборгованість перед банками, кредиторами та державою; втрата ліквідності).

Основні напрями реструктуризації дій у цій ситуації: скорочення ресурсів; скорочення ринків; скорочення пропозиції; зменшення розмірів підприємства.

*Адаптаційна реструктуризація* - спонукає до посилення диференціації цілей і використовується при відсутності кризи, але при наявності негативних тенденцій чи появі загрозливих симптомів з метою їх подолання та пристосування підприємства до нових ринкових умов.

*Інноваційна реструктуризація* практикується на підприємствах, які стабільно працюють, але прагнуть докорінно якісних змін. При проведенні змін головними мають бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, цілеспрямовані і результативні нововведення.

*Випереджувальна реструктуризація* має місце в успішних підприємствах, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові компетенції та конкурентні переваги. Основними її напрямками є динамічне бізнес-моделювання, стратегічний аудит, постійне відстежування (моніторинг) основних компонентів навколишньої системи та визначення своїх потреб у змінах.

*Залежно від об'єкту змін реструктуризація* поділяється на такі види:

1. **Управлінський** - пов'язаний із підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

2. **Технічний** - пов'язаний із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, ноу-хау, управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з конкурентоспроможною продукцією.

3. Економічний - має забезпечити достатній рівень рентабельності шляхом оптимізації капітальних і поточних витрат, обсягу продажу, збалансованої цінової політики та ін.

4. Фінансовий - передбачає зміну структури й розмірів власного й позичкового капіталу та інших пасивів підприємства. Фінансову реструктуризацію можна здійснити шляхом:

- відстрочки погашення кредиторської заборгованості;
- одержання додаткових кредитів;
- списання безнадійної заборгованості;
- збільшення статутного фонду;
- зниження відсоткової ставки щодо заборгованості;
- заморожування інвестиційних вкладень;
- отримання від інвесторів нових інвестицій.

5. Реструктуризація відносин власності - стосується зміни розподілу влади на підприємстві і участі у власному капіталі, тобто, характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

За формами реструктуризація поділяється на:

- оперативна реструктуризація - забезпечення ліквідності й суттєве поліпшення результатів діяльності підприємства. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3—4 місяці.

**Стратегічна реструктуризація** підприємства забезпечує його довгострокову конкурентоспроможність. Суть полягає в розробленні та здійсненні довгострокових заходів для стабілізації виробництва та зміцнення фінансового стану підприємства. Вона здійснюється за рахунок залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування.

### ***15 2 Процедура реструктуризації.***

*Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних суб'єктів господарювання і поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності з висновками про можливі напрями фінансового оздоровлення.*

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією. **Типовими етапами є:**

1. *Усвідомлення необхідності змін* - тобто розуміння керівництвом підприємства, що необхідні зміни і без внутрішньої перебудови перспектив немає.

2. *Формування команди* здатної провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства і виявити головні проблеми.

3. *Діагностика стану підприємства*, виявлення існуючих проблем. Цей етап носить аналітичний характер, оскільки аналізуються сильні і слабкі сторони підприємства, вплив різних чинників на його розвиток і оцінюються реальні шанси на реалізацію змін.

4. *Визначення цілей* - це створення бажаного «образу» підприємства, виходячи із тенденцій ринку, ключових компетенцій команди професіоналів, реальних ресурсних можливостей і адекватного розуміння вимог ринку.

5. *Розробка бізнес-плану реструктуризації* - це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення встановлених цілей реструктуризації в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію.

Бізнес-план реструктуризації має відповідати загальним вимогам принципам бізнес-планування взагалі, тобто, він має бути структурованим, містити чітко сформульовані цілі і логічні висновки та багатоваріантні вирішення поставлених завдань.

Типової структури бізнес-плану реструктуризації немає, але в літературі пропонують варіант цього документа, що включає такі розділи:

1. Резюме - невеликий за обсягом виклад, який узагальнює ключові, найважливіші положення всього бізнес-плану реструктуризації, зокрема: чинники, основні цілі реструктуризації; головні напрямки реструктуризації; кількісні та якісні результати, що очікується отримати після проведення реструктуризації.

2. Програма реструктуризації - це перелік заходів у межах основних напрямів, що дозволяють досягти поставленої мети - підвищення прибутковості діяльності підприємства.

3. План реструктуризації в розрізі головних напрямків або підрозділів - розробляється на основі програми реструктуризації. Він містить перелік дій щодо кожного заходу, строки його початку і закінчення, визначає відповідних осіб за його виконання, необхідні ресурси і кошти, очікуваний результат. Фактично для даного розділу бізнес-плану треба відповідати на питання: «хто і що повинен робити», «коли», «скільки»?

### ***15.3 Ефективність реструктуризації підприємства.***

Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і немає одного стандарту її проведення, то, відповідно, не існує єдиної методики оцінювання ефективності реструктуризації.

Отже, ***результати реструктуризації оцінюються такими показниками:***

- прибутковість - досягнення відповідного рівня прибутковості є однією з цілей реструктуризації і водночас показником її успішності;

- наявність позитивних грошових потоків від основної діяльності - зростання грошових потоків дає можливість повертати борги та інвестувати кошти в оновлення і зростання виробництва, що свідчить про успішність реструктуризації;

- зростання продуктивності праці - із скороченням обсягів продажу на традиційних ринках підприємства повинні знаходити нові ринки збуту або скорочувати чисельність свого персоналу; для оцінки успішності цих дій використовується динаміка зростання продуктивності праці;

- зростання продуктивності всіх видів ресурсів - оцінити успішність дій в цьому напрямі можна через показники рентабельності та їх динаміку;

- зростання обсягів експорту - орієнтація на зовнішні ринки потребує використання новітніх маркетингових технологій, підвищення якості продукції та її конкурентоспроможності, успішність реструктуризації в цьому напрямі можна оцінити за темпами зростання експорту.

### ***15.4 Банкрутство та причини його виникнення.***

В умовах ринкової економіки одним із пріоритетів державної політики є *оздоровлення господарського середовища*, що сприяє поліпшенню бізнес-середовища та інвестиційного іміджу країни.

Досить ефективно функціонує в цьому напрямку інституту *банкрутства* - який є невід'ємним атрибутом механізму державного регулювання економіки, а процедура банкрутства використовується для очищення ринку від неефективних суб'єктів господарської діяльності.

Поняття *«банкрутство»* характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт та послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди.

Необхідно розрізняти поняття неплатоспроможність та банкрутство.



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

Згідно із Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 року, **банкрутство** - це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури. Іншими словами це законні примусові заходи в рамках судового процесу для як найповнішого задоволення вимог кредиторів у випадку ускладнень з виплатами, тобто неплатоспроможності підприємства.

Для відкриття справи про банкрутство потрібно подати причини неспроможності боржника, як наприклад, неплатоспроможність та чиста заборгованість. Банкрутство не обов'язково веде до ліквідації підприємства.

**Суб'єктом банкрутства (банкрутом)** є суб'єкт підприємницької діяльності. Не можуть бути визнані банкрутом відокремлені структурні підрозділи господарської організації (філія, представництва та відділення).

**Кредиторами неплатоспроможних боржників – є:**

- суб'єкти, які мають підтвержені відповідно до законодавства вимоги до боржника щодо грошових зобов'язань;
- кредитори, вимоги яких повністю або частково забезпечені заставою;
- визначені законом органи справляння податків та зборів (обов'язкових платежів).

У разі якщо до одного боржника мають грошові вимоги одночасно два або більше кредиторів, вони утворюють збори (комітет) кредиторів відповідно до вимог закону.

**Причини банкрутства** підприємства можна поділити на дві групи:

1. Зовнішні - об'єктивні по відношенню до підприємства-банкрута:
  - різке скорочення попиту на продукцію та падіння цін на неї;
  - підвищення цін на сировину, матеріали, енергоресурси;
  - політична та соціально-економічна ситуація в державі;
  - природна стихія тощо.
2. Внутрішні - суб'єктивні, які залежать від керівництва та спеціалістів підприємства:
  - недоліки у виробничо-технічній та економічній політиці;

- несвоєчасна і неадекватна реакція на зміни в ринковому середовищі;
- нераціональна організаційна структура;
- помилки у виборі лінії та стратегії розвитку, широкомасштабних інвестиційних проектів, об'єктів діяльності тощо.

Рух до банкрутства починається з погіршення певних показників, які характеризують його зовнішнє і внутрішнє середовище, тобто з'являються *симптоми банкрутства*. До них належать:

1. Спад попиту на продукцію і зменшення обсягів виробництва.
2. Втрата клієнтів і покупців.
3. Зниження прибутковості виробництва.
4. Збільшення величини неліквідних оборотних коштів.
5. Неритмічність виробництва.
6. Низький рівень використання виробничого потенціалу і зниження рівня продуктивності праці.
7. Скорочення робочих місць.
8. Збільшення витрат на виробництво.
9. Припинення поточних платежів та систематичне порушення термінів погашення зобов'язань.
10. Зменшення потоку грошових коштів від здійснення операцій.
11. Падіння ринкової ціни цінних паперів і скорочення виплачуваних дивідендів.

Усі ці симптоми поділяють на дві групи:

- ті, що характеризують тотальну заборгованість підприємства;
- ті, що характеризують повну неплатоспроможність.

У випадках, передбачених законом, підприємство-боржник, його засновники, власники майна, а також інші особи несуть юридичну відповідальність за порушення вимог законодавства про банкрутство, зокрема: фіктивне банкрутство, приховування банкрутства або умисне доведення до банкрутства.

- *Фіктивне банкрутство* - завідомо неправдива заява суб'єкта підприємства до суду про нездатність виконати зобов'язання перед кредиторами та державою. Встановивши факт фіктивного банкрутства, тобто фактичну платоспроможність боржника, суд відмовляє боржникові у задоволенні заяви про визнання банкрутом і застосовує санкції, передбачені законом.

- *Умисне банкрутство* - стійка неплатоспроможність суб'єкта підприємства, викликана цілеспрямованими діями власника майна або посадової особи суб'єкта підприємства, якщо це завдало істотної

матеріальної шкоди інтересам держави, суспільства або інтересам кредиторів, що охороняються законом.

*Приховування* банкрутства, фіктивне банкрутство або умисне доведення до банкрутства, а також неправомірні дії у процедурах неплатоспроможності, пов'язані з розпорядженням майном боржника що завдали істотної шкоди інтересам кредиторів та держави, тягнуть за собою кримінальну відповідальність винних осіб відповідно до закону.

### ***15.5 Процедура визначення боржника банкрутом.***

Засновники підприємства, власники майна, органи державної влади та органи місцевого самоврядування зобов'язані вживати своєчасних заходів щодо запобігання його банкрутству.

Усі перелічені суб'єкти можуть надати фінансову допомогу підприємству-боржнику в розмірі, достатньому для погашення його зобов'язань перед кредиторами, включаючи зобов'язання щодо сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) та відновлення платоспроможності цього суб'єкта (досудова санація).

*Надання фінансової допомоги боржнику передбачає* його обов'язок взяти на себе відповідні зобов'язання перед особами, які надали допомогу, в порядку, встановленому законом.

Досудова санація державних підприємств здійснюється за рахунок бюджетних коштів, обсяг яких встановлюється законом про Державний бюджет України. Умови проведення досудової санації державних підприємств за рахунок інших джерел фінансування погоджуються з органом, наділений господарською компетенцією щодо боржника, у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

При виявленні незадовільного фінансового стану підприємства протягом тривалого періоду воно вважається неплатоспроможним і може бути оголошено банкрутом.

Відповідно до законодавства України застосовуються такі судові процедури банкрутства:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності) боржника;
- ліквідація банкрута.

Умови та механізм визначення юридичної особи, яка займається підприємницькою діяльністю, суб'єктом банкрутства (банкрутом) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо.

*Етапи порушення справи про банкрутство:*

1. Встановлення факту неплатоспроможності боржника.
2. Документальне підтвердження вимоги кредитора, який ініціював порушення справи про банкрутство.
3. Визначення майнових активів боржника.
4. Виявлення всіх можливих кредиторів.
5. Обґрунтування можливості реструктуризації або санації.
6. Реструктуризація або санація, якщо такі можливі.
7. Визнання боржника банкрутом.

*Заява про порушення справи* про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора (іншою особою, повноваження якої визначені законодавством або установчими документами), громадянином суб'єктом підприємницької діяльності (його представником) і повинна містити:

- реквізити суду, куди подається заява, найменування і його поштову адресу; найменування кредитора, його поштову адресу,
- ідентифікаційний номер (код) кредитора як платника обов'язкових платежів;
- характеристика обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, з зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені),
- суму вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями у розмірі, який не оспарюється боржником; розмір заборгованості за обов'язковими платежами;
- розмір заборгованості по відшкодуванню шкоди, заподіяної життю та здоров'ю, виплати заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплати авторської винагороди;
- відомості про наявність у боржника майна, грошових сум і дебіторської заборгованості;
- бухгалтерський баланс на останню звітну дату, перелік і повний опис заставленого майна із зазначенням його місцезнаходження та вартості на момент виникнення права застави;
- протокол загальних зборів працівників боржника, на якому обрано представника працівників боржника для участі в господарському процесі під час провадження у справі банкрутство;

*Заява кредитора* повинна містити такі відомості:

- розмір вимог кредитора до боржника з зазначенням розміру неустойки, яка підлягає сплаті;

- виклад обставин, що підтверджують наявність зобов'язання боржника перед кредитором, з якого виникла вимога, а також строк його виконання;

- докази того, що сума підтверджених вимог перевищує суму в триста мінімальних розмірів заробітної плати, якщо інше не передбачено законом;

- докази обґрунтування вимог кредитора;

- інші обставини, на яких ґрунтується заява кредитора.

*До заяви кредитора додаються відповідні документи:*

- рішення суду, який розглядали вимоги кредитора до боржника;

- копія неоплаченого розрахункового документа, за яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника,

- докази того, що вартість предмета застави є недостатньою для повного задоволення вимоги, забезпеченої заставою у разі, якщо єдина підтверджена вимога кредитора, який подає заяву, забезпечена активами боржника.

Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду з однією заявою. Таку заяву підписують усі кредиторами, які об'єднали свої вимоги.

При проведенні процедур банкрутства інтереси всіх кредиторів представляє комітет кредиторів, створений відповідно до закону.

Суддя господарського суду приймає заяву про порушення справи про банкрутство, подану з дотриманням вимог закону.

*За результатами розгляду заяви кредитора та відзиву боржника у підготовчому засіданні виноситься ухвалення, в якій визначаються:*

- розмір вимог кредиторів, які подали заяву про порушення справи про банкрутство;

- дата складення розпорядником майна реєстру вимог кредиторів, який має бути складений та поданий до арбітражного суду на затвердження не пізніше двох місяців та десяти днів після дати проведення підготовчого засідання суду;

- дата попереднього засідання суду, яке має відбутися не пізніше трьох місяців після дати проведення підготовчого засідання суду;

- дата скликання перших загальних зборів кредиторів, які мають відбутися не пізніше трьох місяців та десяти днів після дати проведення підготовчого засідання суду;

- дата засідання суду, на якому винесено ухвалу про санацію боржника, чи про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури, чи припинення провадження у справі про банкрутство яке має

відбутися не пізніше шести місяців після дати проведення підготовчого засідання суду.

З дня винесення ухвали про порушення провадження у справі про банкрутство рішення про реорганізацію або ліквідацію юридичної особи-боржника приймається в порядку, визначеному законом.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів призначається розпорядник майна.

*Розпорядник майна* - фізична особа, на яку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство.

*Розпорядження майном боржника* - система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища.

До боржника може бути застосована також така процедура банкрутства, як мирова угода.

*Мирова угода* - це домовленість між виробником і кредиторами про відстрочки та розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство. Укладається в письмовій формі.

Господарський суд *припиняє продовження у справі* про банкрутство, якщо:

- боржник не внесений до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України або до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності;
- подано заяву про визнання банкрутом ліквідованої або реорганізованої юридичної особи;
- у провадженні господарського суду є справа про банкрутство того ж боржника;
- затверджено звіт керуючого санацією;
- затверджено мирову угоду;
- затверджено звіт ліквідатора;
- боржник виконав усі зобов'язання перед кредиторами;
- кредитори не висунули вимог до боржника після порушення провадження у справі про банкрутство за заявою боржника.

Відносини, пов'язані з банкрутством, учасниками яких є іноземні кредитори, регулюються законодавством України з урахуванням відповідних положень міжнародних договорів, згоду на обов'язковість яких надано Верховною Радою України.

## ***15.6 Ліквідація збанкрутілих підприємств.***

***Ліквідація*** - припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Ліквідація суб'єкта господарювання здійснюється ліквідаційною комісією, яка утворюється власником майна суб'єкта господарювання чи його представниками, або іншим органом, визначеним законом, якщо інший порядок її утворення не передбачений цим Кодексом. Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію суб'єкта господарювання, встановлює порядок та визначає строки проведення ліквідації, а також строк для заяви претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

Ліквідаційна комісія вміщує в друкованих органах, повідомлення про ліквідацію та про порядок і строки заяви кредиторами претензій, а явних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені законом строки. Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості суб'єкта господарювання, який ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання. Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно суб'єкта господарювання і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

З дня прийняття господарським судом постанови про визнання боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури:

- підприємницька діяльність банкрута завершується закінченням технологічного циклу з виготовлення продукції у разі можливості її продажу;
- строк виконання всіх грошових зобов'язань банкрута та зобов'язань щодо сплати податків і зборів вважається таким, що настав;
- припиняється нарахування неустойки, відсотків та інших економічних санкцій по всіх видах заборгованості банкрута;
- відомості про фінансове становище банкрута перестають бути конфіденційними чи становити комерційну таємницю;

- укладення угод, пов'язаних з відчуженням майна банкрута чи передачею його майна третім особам, допускається в порядку, передбаченому законом;
- скасовується арешт, накладений на майно боржника, визнаного банкрутом, чи інші обмеження щодо розпорядження майном такого боржника. Накладення нових арештів не допускається;
- вимоги за зобов'язаннями боржника, визнаного банкрутом, що виникли під час проведення процедур банкрутства, можуть пред'являтися тільки в межах ліквідаційної процедури;
- виконання зобов'язань боржника, визнаного банкрутом, здійснюється у випадках і порядку, передбаченому законом.

### ***Питання для перевірки:***

1. Сутність процесу реструктуризації підприємства.
2. Мета та завдання реструктуризації підприємства.
3. Чинники реструктуризації.
4. Форми та види реструктуризації підприємства.
5. Процедура реструктуризації.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України: [Текст]: офіц. текст: [прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. із змінами, внесеними Законом України від 8 грудня 2004 р.: станом на 1 січ. 2006 р.]. – К.: Мін-во Юстиції України, 2006. – 124 с. – ISBN 966-7630-14-5.
2. Господарський кодекс України [Текст]: офіц. текст: за станом на 20 січ. 2007 р. – Х.: Одіссей, 2007. – 240с. – ISBN 966-633-516-6.
3. Про акціонерні товариства [Текст]: Закон України від 17 вер. 2008 р. №514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008, N 50-51, ст. 384.
4. Про господарські товариства: Закон України від 19 вересня 1991р., зі змін. і доп.// посібник з реформування сільськогосподарства та переробних підприємств. - [2-ге вид., доп.]. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – С. 204-249
5. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України // Урядовий кур'єр. - 2012.-12 лютого. – №20
6. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців [Текст]: Закон України від 15 трав. 2003 р. №755-IV // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2003, N 31-32, ст. 263.
7. Про холдингові компанії в Україні: Закон України// Відомості Верховної Ради України .- 2001.- № 47. – С513-523
8. Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини»: Закон України // Урядовий кур'єр. \_ 2005.-26жовтня.-№203
9. Про інноваційну діяльність: Закон України від 25.03.2005 № 2505/IV [Електронний ресурс].- Режим доступу [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
10. Про захист економічної конкуренції: Закон України // Урядовий кур'єр .- 2011.- 21 березня. - №50
11. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Текст]: Закон України від 22 березня 2012 р. № 4618-VI // Голос України. – 2012 – 18 квітня, N 70.
12. Податковий комплекс України. – К.: Верес, 2011. – 336с.
13. Про інвестиційну діяльність : Закон України від 25.03.2005 №2505/IV[Електронний ресурс]. – Режим доступу [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
14. Про оплату праці: Закон України// Закони України. - К.: Ін-т законодавства, 1997. – Т.8.-С.210-218
15. Про стандартизацію : Закон України від травня 2011 р. // Закони України . – Т.10 – С.150-161.
16. 35 положень (стандартів бухгалтерського обліку): Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» в Україні». – К: КТН, 2012. – 344с.
17. Андрєєва Л.О. Ефективність торговельної діяльності аграрних підприємств/ Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні

науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 1-2 (33-34). – С. 69-80.

18. Андрєєва Л.О. Методичні аспекти стратегічного розвитку підприємств/ Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак // Науковий журнал «Бізнес-інформ», № 6, 2016 – С. 227-231.

19. Андрєєва Л.О. Методичні аспекти формування товарної політики підприємства/ Л.О. Андрєєва //Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – № 3-4 (35-36).

20. Андрєєва Л.О. Моделювання конкурентоспроможності продукції / Л.О. Андрєєва // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 57-59.

21. Андрєєва Л.О. Моделювання роботи економічного механізму маркетингу / Л.О. Андрєєва // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. – № 2 (18), том 5. – с. 7-14

22. Андрєєва Л.О. Стратегічне планування – фундамент довгострокового бізнесового благополуччя / Л.О. Андрєєва //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки)/ За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2011. - № 4– С. 32-41.

23. Андрєєва Л.О. Удосконалення методичного забезпечення стратегічного планування діяльності підприємства / Л.О. Андрєєва, Л.О. Болтянська, М.І. Грицаєнко та ін. // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: Монографія. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 272 с. – С. 5-57.

24. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник. / В.Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.

25. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. /І.М. Бойчик. – К.: Атіка, 2004. – 480с.

26. Болтянська Л.О. Аналіз факторів формування пропозиції плодової продукції на ринку / /Л.О.Болтянська //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої.- Мелітополь 2016. - №3 (32). - С. 49-56

27. Болтянська Л.О. Від вибору бізнес-ідеї до її реалізації //Л.О.Болтянська, В.М. Тебенко //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. - Мелітополь 2017. С. 20-27

28. Болтянська Л.О. Кооперація та інтеграція в садівництві / Л.О. Болтянська, Б.В. Болтянський / Збірник наукових праць: випуск 23/Подільський державний аграрно-технічний університет за редакцією доктора економічних наук, професора, Заслуженого працівника сільського

господарства України, ректора університету В.В. Іванишина. - Кам'янець-Подільський: Подільський державний аграрно-технічний університет, 2015.- с.158-166

29. Болтянська Л.О. Організаційно-економічні основи формування та розвитку аграрного ринку /Л.О.Болтянська //Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої.- Мелітополь 2016. - №2 (31). - С. 33-38

30. Болтянська Л.О. Організація самостійної роботи студентів засобами інформаційних технологій/Болтянська Л.О., Болтянський Б.В./ Удосконалення освітньо-виховного процесу в вищому навчальному закладі. Випуск 20 / Збірник науково-методичних праць/ Таврійський державний агротехнологічний університет – Мелітополь, 2017. – 188 с. С 34-39

31. Болтянська Л.О. Проблеми та тенденції розвитку внутрішньої торгівлі Запорізької області [Електронний ресурс] / Л.О. Болтянська, В.М. Тебенко / Глобальні та національні проблеми економіки. – 2017. - №17. Режим доступу до статті: <http://global-national.in.ua/issue - c.525-530>

32. Болтянська Л.О.Сучасні тенденції розвитку підприємництва в Україні / Андреева Л.О., Болтянська Л.О., Лисак Л.О. // ADVANCES OF SCIENCE: Proceedings of articles the international scientific conference. Czech Republic, Karlovy Vary – Ukraine, Kyiv, 28 September 2018;(P. 1343-1350)

33. Болтянська Л.О. Формування ринкової ціни плодової продукції [Текст] / Л. О. Болтянська //Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства / ХНТУСГ. - Харків, 2007. -Вип. 52: Економічні науки. - С. 85-90

34. Болтянська Л.О.Теоретичні засади механізму ціноутворення продукції садівництва// // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) №1 (17) Том 2, Мелітополь 2012, с. 54-59

35. Болтянська Л.О. Тенденції розвитку галузі тваринництва в Південному регіоні України / Л.О. Болтянська // Науковий вісник Таврійського державного агротехнологічного університету імені Дмитра Моторного [Електронний ресурс]. Мелітополь: ТДАТУ, 2020. Вип. 10, том 1. URL: <http://oj.tsatu.edu.ua/index.php/visnik>. DOI: 10.31388/2220-8674-2020-1-26

36. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом : навч. посіб./ [Васильченко В.С., Гриненко А.М., Грішнова О.А., Керб Л.П.] — К.: КНЕУ, 2005. — 403 с.

37. Від ідеї до власної справи: Навч. посібник. /А.С.Коноваленко, Л.О.Болтянська, Д.М. Трачова та інш. - Мелітополь.: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2017 – 278с.

38. Власюк Ю.О. Застосування економіко-математичних методів у дослідженні конкурентоспроможності підприємств// Ю.О. Власюк, Г.П. Педченко / Збірник наукових праць Таврійського державного

агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2017. № 3 (35). - С. 279-285.

39. Власюк Ю.О. Особливості моделювання інвестиційного процесу в аграрному секторі / Ю.О. Власюк, Г.П. Педченко // Вісник Хмельницького національного університету (економічні науки) – Хмельницький. – 2016. – №3. - С.144-147.

40. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и причины. / В.Ф. Гапоненко. – М.: Ось-89, 2007.-208с.

41. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. / О.О.Гетьман, В.М. Шаповал – К.: Центр навч. літ., 2006 – 488с.

42. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук– К.: Центр учбової літератури, 2010. – 304 с.

43. Грицаєнко Г. Інвестиційна привабливість України [Електронний ресурс] / Г. Грицаєнко, М. Грицаєнко // Agricultural and Resource Economics: International Scientific E-Journal – 2017. – Vol. 3. – No. 1. – Pp. 80-93 – Mode of access : <https://are-journal.com>

44. Грицаєнко Г.І. Основи інвестиційної діяльності: навчальний посібник. / Г.І. Грицаєнко – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 224 с.

45. Грицаєнко Г.І. Соціальні інвестиції в соціальний капітал / Г.І. Грицаєнко, М.І. Грицаєнко // Бізнес Інформ. – 2018. - № 1. – С. 188-194

46. Грицаєнко Г.І. Соціальні інвестиції: сутність, стан та особливості здійснення на селі / Г.І. Грицаєнко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2018. – № 1. – С. 126-132

47. Грицаєнко М. І. Взаємозв'язок інтенсифікації та інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва / М. І. Грицаєнко. // Вісник Степу: зб. наук. праць Кіровоград. держ. с.-г. досл. станції НААН. – 2014. – Вип. 11. – С. 195–201

48. Грицаєнко М. І. Інноваційний розвиток сільського господарства / М. І. Грицаєнко. // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2011. – № 1 (13). – С. 144–152

49. Грицаєнко М. І. Інтегральна оцінка ефективності інноваційної діяльності в аграрній сфері на основі методу аналізу ієрархій / М. І. Грицаєнко // Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка. – 2014. – Т. 19. – Вип. 3. – С. 147–150

50. Грицаєнко М. І. Підприємство як джерело інноваційної діяльності в аграрній сфері [Електронний ресурс] / М. І. Грицаєнко // Ефективна

- економіка. – 2014. – №12. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>
51. Грицаєнко М. І. Сутність та оцінка інноваційного потенціалу / М. І. Грицаєнко // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / за ред. М. І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський: «ТОВ Друк-Сервіс», 2012. – С. 111–113
52. Грицаєнко М. І. Теоретичні основи інноваційної діяльності / М. І. Грицаєнко // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: монографія / [Л. О. Андрєєва, Л. О. Болтянська, М. І. Грицаєнко та ін.] – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – С. 104–154.
53. Грицаєнко М. Трансакційні витрати національної економіки: сутність, класифікація та оцінка [Електронний ресурс] / Микола Грицаєнко // Соціально-економічні проблеми і держава. — 2017. — Вип. 2 (17). — С. 41-55. — Режим доступу до журн.: <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2017/17hmikto.pdf>.
54. Грицаєнко М.І. Трансакційні витрати на макро-, мезо- та мікрорівнях / М.І. Грицаєнко // Економіка та управління АПК. – 2018. – №1. – С. 124-133
55. Hrytsaienko M., Hrytsaienko H., Andrieieva L. and Boltianska L. The Role of Social Capital in Development of Agricultural Entrepreneurship. Modern Development Paths of Agricultural Production. 2019. pp. 427-440
56. Економіка аграрного підприємства: Навчальний посібник / Т.І. Яворська, Ю.О. Прус, О. М. Петрига; за ред. О.М. Петриги, Т.І. Яворської. Мелітополь: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс», 2016. – 498 с.
57. Економіка підприємства: Навчальний посібник. / Л.О. Болтянська, Л.О. Андрєєва, О.І. Лисак. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 668 с.
58. Економіка підприємства: підручник / М.Г. Грицак, В.М. Колот, О.Г. Медрул [та ін.], [за заг.інак. ред. Г.О.Швиданенко]. – [вид. 4 – е вид., перероб. і доп. ]– К.: КНЕУ, 2009.-816 с.
59. Економіка та організація інноваційної діяльності: Навч. посібн. - 1 вид. / В.М. Тебенко / Вид-во: Видавничо-поліграфічний центр «Люкс». 2014. – 302 с.
60. Завадських Г.М. Дослідження сучасного стану інвестиційної сфери аграрних підприємств / Андрєєва Л. О., Болтянська Л.О. та ін. // Науково-прикладні основи ефективного розвитку аграрного сектору економіки: Монографія. – Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2014. – 272 с. – С. 155-208.
61. Завадських Г.М. Методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості регіону [Електронний ресурс] / Г.М. Завадських // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2017.-№17.-С.152-155. Режим доступу до статті:<http://global-national.in.ua/issue-17-2017>
62. Завадських Г.М. Особливості функціонування агрохолдингів в Україні / Г.М. Завадських // Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні

науки) - Мелітополь: Вид – во Мелітопольська типографія “Люкс”, 2013. – С.87-89.

63. Завадських Г.М. Передумови підвищення ефективності управління підприємствами АПК України / Г.М. Завадських // Науковий економічний журнал – “Інтелект ХХІ”.- 2015.- №3.- С. 22-26.

64. Завадських Г.М. Проблеми становлення та розвитку біржового ринку України // Г.М. Завадських / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2018.- №2 (37).- С.174-181.

65. Завадських Г.М., Тебенко В.М. Проблеми та тенденції розвитку роздрібної торгівлі Запорізького регіону / Г.М. Завадських, В.М. Тебенко Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), 2017.- №1 (33).- С.105 - 113.

66. Завадських Г.М., Тебенко В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку біржового товарного ринку України // Г.М. Завадських, В.М. Тебенко Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету № 1 (36), 2018. - С.145 - 154.

67. Котлер Ф. Основы маркетинга[пер. с англ] ; [общ. ред. и вступ. Ст. Е.М. Паньковой]. – М.: Прогресс, 1990. – 672с.

68. Кузьмин В.М. Економіка підприємства: навчальний посібник [електронний ресурс]. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2012. – 195 с. - Режим доступу: <http://library.nung.edu.ua> .

69. Лисак О.І. Державне регулювання ціноутворення в аграрному секторі України / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2014. - №2. – С. 97-101.

70. Лисак О.І. Перспективи розвитку електронної комерції в Україні / О.І. Лисак / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – №3 (35). – С. 46-55.

71. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Концепції відтворення трудового потенціалу/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету: Випуск 23 / ПДАТУ; за ред. д.е.н., проф. В.В. Іванішина. - Кам'янець-Подільський: ПДАТУ, 2015. - 380 с. С. 150-157.

72. Лисак О.І., Андрєєва Л.О. Проблеми та перспективи експорту аграрної продукції України/ О.І. Лисак, Л.О. Андрєєва // Agriculturalandresourceeconomics: internationalscientific e-journal. - 2017. - Vol. 3, № 1. - С. 139-151.

73. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посібник. / В.М. Лукашевич – Львів: Новий світ, 2004. – 248с.

74. Методичні рекомендації по нормуванню оборотних засобів підприємства аграрного сектора АПК / [уклад.: М.Я.Дем'яненко, Г.М. Герасимчук, В.С. Роздобудько]. К.: УААН, 1998.- 37с.

75. Модель розвитку галузей економіки України / Гуткевич С.О., Завадських Г.М., Дунда С.П., Котков С.В. та ін. / за ред. д.е.н. проф. Гуткевич С.О.// Монографія.- Київ:НТУУ “КПІ”, 2011.- 472 с.
76. Основні чинники формування пропозиції на ринку плодів /Болтянська Л.О./ Тези міжнародної науково-практичної конференції «Соціально-економічні проблеми розвитку бізнесу та місцевого самоврядування»: зб. матер. конференц. – м. Мелітополь: Видавничий будинок Мелітопольської міської друкарні, 2018 р. – 455 с. С. 28-31.
77. Педченко Г.П. Соціальні аспекти розвитку підприємництва в Україні// Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2017. - № 1-2 (33-34)- С. С. 260-268.
78. Педченко Г.П. Сучасний стан підприємництва в Запорізькій області // Г.П. Педченко, Ю.О. Власюк / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. Л.В. Синяєвої. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2016. - № 3 (32). - С. 159-167
79. Практикум з економіки підприємства: електр. навч. посіб./ Л.О. Андрєєва, Л.О.Болтянська, О.І Лисак. // – 2018. – 244 с.
80. Прус Ю. О. Визначення мінімальної ціни реалізації продукції рослинництва / Ю. О. Прус // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 2 (26) – С. 175-182.
81. Прус Ю. О. Інвестиційна діяльність в АПК України / Ю. О. Прус // Молодий вчений. – 2017. – № 1.1 (41.1) січень. – С. 68-72.
82. Прус Ю. О. Удосконалення аналізу економічної ефективності виробництва продукції рослинництва / Ю. О. Прус // Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації:міжнар. зб. наук. праць. Випуск 3. (м. Луцьк) / відпов. ред. Н.В. Семенишина. – Тернопіль: Крок, 2014. – С. 179-183.
83. Прус Ю. О. Ціни реалізації як чинник підвищення ефективності використання аграрного потенціалу регіону / Ю. О. Прус // Проблеми управління економічним потенціалом регіонів: зб. наук. праць всеукр. наук.-практ. конф. – Запоріжжя: ЗНУ, 2015. – С.37-39.
84. Регіональна економіка: Навчальний посібник. / Г.М. Завадських. – Херсон: ОЛДІ-ПЛЮС, 2015. – 556 с.
85. Статистика: навчальний посібник / Г. П. Педченко. — Мелітополь: КолорПринт, 2018. — 266 с.
86. Тебенко В.М. Взаємозв'язок категорій «ефективність» та «результативність» господарської діяльності підприємства / В.М Тебенко / Збірник наукових праць ТДАТУ (економічні науки) – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2014. – № 3 (27). С. 7-10.

87. Тебенко В.М. Інвестиційна привабливість Запорізького регіону.// Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) / За ред. М.Ф. Кропивка. – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс», 2013. – № 1 (21), том 2. – с. 330-336.
88. Тебенко В.М. Інноваційна діяльність промислових підприємств України. / В.М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки), Мелітополь. - №1 (29). - 2015 р.- С.69-73.
89. Тебенко В.М. Проблеми та тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств України / В.М. Тебенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету №2 (37), 2018. - с. 146-154
90. Тебенко В.М. Проблеми та тенденції розвитку роздрібної торгівлі запорізького регіону / В.М. Тебенко, Г.М. Завадських // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету №1 (33), 2017. - с. 105-112
91. Тебенко В.М. Управління інноваційним ризиком / В.М. Тебенко // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медич. та біотехнологій ім. С.З. Гжицького / Львівський НУВМБТ ім. С.З. Гжицького. – Львів, 2013. - Т 15, № 2(56). - С. 356-360.
92. Тебенко В.М., Власюк Ю.О., Грибова Д.В., Біляєв С.С. Вплив поширення малого бізнесу на динаміку частки витрат на оплату праці у доданій вартості провідних галузей економіки України / В.М Тебенко., Ю.О. Власюк, Д.В. Грибова, С.С. Біляєв / Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики №3 (26), 2018. – с.123-132.
93. Тебенко В.М., Завадських Г.М. Сучасний стан та перспективи розвитку біржового товарного ринку України / В.М. Тебенко, Г.М. Завадських / Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету № 1 (36), 2018. - с. 139-148.
94. Хисамутдинов И.А. Основы экономики и теории рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://uchebnik-besplatno.com/teoriya-ekonomicheskaya/osnovyi-ekonomiki-teorii.html>
95. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посіб./ Л.І. Шваб – К.: Каравела, 2004. – 568с.
96. Яворська Т. І. Аналіз стану малого підприємництва в місті / Т.І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). № 3 (35), 2017 – Мелітополь: Вид-во Мелітопольська типографія «Люкс». – 2017. – с. 174-182.
97. Яворська Т. І. Вдосконалення фінансово – кредитного забезпечення малого бізнесу в сільському господарстві / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету / ЧДТУ. – Черкаси, 2010. – Вип. 25, ч. 1. – С. 268–274.



98. Яворська Т. І. Інноваційний характер розвитку підприємств малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах / Т. І. Яворська // Науковий вісник Львів. нац. ун-ту ветер. медик. та біотехнологій ім. С. З. Гжицького: наук. журнал / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2010. – Т. 12, №1 (43). – С. 634–638.
99. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Т. І. Яворська. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 384 с.
100. Яворська Т. І. Маркетингова політика різних форм малого бізнесу у сільському господарстві / Т. І. Яворська // Науковий вісн. Львів. нац. ун-ту ветер. медик. та біотехнологій ім. С. З. Гжицького: наук. журнал / Львівський НУВМБТ ім. С. З. Гжицького. – Львів, 2010. – Т. 13, №1(47), ч. 2 – С. 407–414.
101. Яворська Т. І. Оцінка конкурентоспроможності фермерських господарств за витратами / Т. І. Яворська // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету / ТДАТУ; за ред. М. Ф. Кропивка. – Мелітополь, 2012. – № 2 (18), Т. 3 – С.348–360.
102. Яворська Т. І. Теоретичні аспекти визначення сутності малого бізнесу / Т. І. Яворська // Економіка АПК. – 2010. – № 3. – С. 77–80.
103. Яворська Т. І. Формування виробничих витрат в особистих селянських господарствах / Т. І. Яворська // Економіка та управління АПК: наук. журнал / БНАУ. – Біла Церква, 2011. – Випуск 6 (89). – С. 31–36.
104. Яворська Т.І. Методологія наукового дослідження розвитку малого бізнесу в сільському господарстві / Т.І. Яворська // Інноваційна економіка: науково-виробничий журнал / Тернопіль: СМП «Тайп», 2013. – № 8 [46], С. 206–209.

Навчальне видання

**Болтянська Лариса Олексіївна**

# **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА**

*Курс лекцій*

Надруковано з оригіналів макетів замовника  
Підписано до друку 12.08.20 р. формат 60x84 1/16  
Папір офсетний. Наклад 100 примірників  
Замовлення № 220

**Виготовлювач ПП Верескун В.М.  
Видавничо-поліграфічний центр «Люкс»  
М. Мелітополь, вул. М.Грушевського,10 тел. (0619) 44-45-11**

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до Державного реєстру видавців, виробників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
від 11.06.2002 р. серія ДК № 1125