

Л. О. Нікіфорова

# Економіка підприємства

## Курс лекцій



Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний технічний університет

Л. О. Нікіфорова

**Економіка підприємства**  
**Курс лекцій**

**Електронний навчальний посібник**

Вінниця  
ВНТУ  
2016

УДК 658(075)  
ББК 65.29я73  
Н62

Рекомендовано до видання Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № від 2016 р.)

*Рецензенти:*

**Н. П. Карачина**, доктор економічних наук, професор  
**О. О. Мороз**, доктор економічних наук, професор  
**В. М. Семцов**, кандидат економічних наук, доцент

**Нікіфорова, Л. О.**

Н62 Економіка підприємства. Курс лекцій : електронний навчальний посібник / Л. О. Нікіфорова – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 138 с.

Навчальний посібник розроблений для вивчення дисципліни «Економіка підприємства» містить поглиблені знання з окремих тем курсу і тому рекомендований для студентів напряму «Менеджмент», які вже мають відповідні теоретичні знання, і орієнтований на здобуття студентами необхідних в їх подальшому навчання та роботі компетенцій. Також навчальний посібник може бути використаний студентами технічних спеціальностей машино-, радіо-, приладобудівного, будівельного та інформаційного напрямів навчання при вивченні окремих тем дисциплін «Економіка та організація виробництва», «Економіка підприємства», «Організація виробництва».

УДК 658(075)  
ББК 65.29я73

© Л. Нікіфорова, 2016

## ЗМІСТ

Вступ.....	4
Лекція № 1 Підприємство і підприємництво.....	5
Лекція № 2 Основні фонди підприємства.....	10
Лекція № 3 Оборотні фонди та оборотні кошти підприємства.....	24
Лекція № 4 Персонал підприємства і продуктивність праці.....	33
Лекція № 5 Мотивація та управління персоналом.....	41
Лекція № 6 Оплата праці на підприємстві.....	54
Лекція № 7 Якість і конкурентоспроможність продукції.....	64
Лекція № 8 Собівартість продукції та витрати підприємства.....	72
Лекція № 9 Система «direct-costing».....	81
Лекція № 10 Види та методи встановлення цін.....	87
Лекція № 11 Інвестиційна діяльність підприємства.....	95
Лекція № 12 Науково-технічний прогрес: напрямки та економічна ефективність.....	105
Лекція № 13 Фінансова звітність підприємств.....	111
Лекція № 14 Суть і основні завдання фінансової діяльності підприємства.....	116
Лекція № 15 Реструктуризація, банкрутство, санація та ліквідація підприємства.....	125
Список використаної літератури.....	132
Глосарій.....	134

## Вступ

Зі вступом вітчизняної економіки в ринкову стадію свого розвитку змінилися форми ведення господарської діяльності. Суб'єкту господарювання надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва, збуту продукції. При цьому підприємство виходить із власних ресурсних можливостей з врахуванням широкого спектра факторів, які впливають на ефективність використання виробничого потенціалу.

Мета навчального посібника «Економіка підприємства. Курс лекцій» полягає в тому, щоб забезпечити достатній рівень теоретичних знань і практичних навичок студентів, необхідних їм для подальшої самостійної економічної діяльності та опануванні основних положень прикладної економіки щодо формування та ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства (матеріальних, нематеріальних, оборотних, трудових, інвестиційних, інноваційних, фінансових) в контексті існування підприємства як єдиної системи.

Лекційний матеріал, що міститься у даному навчальному посібнику, розкриває основні теоретичні положення тем, в кінці яких містяться питання для проведення самоконтролю знань студентів та тестові завдання, які студент повинен виконати самостійно.

В результаті опанування теоретичної частини практичної роботи студент повинен вивчити основні положення прикладної економіки щодо формування та ефективного використання всіх видів ресурсів підприємства (матеріальних, нематеріальних, оборотних, трудових, інвестиційних, інноваційних, фінансових); загальну характеристику формування кадрової політики на підприємстві та використання людського потенціалу; основні показники визначення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства, вимірювання ефективності виробництва та чинники її зростання.

## Лекція №1 Підприємство і підприємництво

*1. Поняття підприємства, ознаки підприємства. Підприємницькі структури.*

*2. Класифікація підприємств за різними ознаками.*

*3. Засновницькі документи та їх підготовка.*

*1. Поняття підприємства, ознаки підприємства. Підприємницькі структури.*

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

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

Підприємства мають такі ознаки:

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

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

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

Підприємницькі структури поділяють за такими ознаками:

- 1) *економічним призначенням*: на виробництво засобів виробництва; предметів споживання; продукції воєнно-промислового комплексу (ВПК); виробництво ідей і послуг; духовне виробництво;
- 2) *масштабами виробництва*: індивідуальні, серійні, масові;
- 3) *рівнем спеціалізації*: спеціалізовані, універсальні, мішані;

4) *кількістю персоналу*: малі, середні, великі;

5) *галузями виробництва*: промислові, будівельні, сільськогосподарські, громадського харчування, торгівлі, побутового обслуговування, культури та ін.;

6) *сферами виробництва*: виробничі, невиробничі;

7) *новими формами господарювання*: фірми, контори, бюро, агентства, біржі, групи, фонди, кооперативи, товариства, банки, шопи тощо.

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

➤ *асоціація* – найпростіша форма договірною об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;

➤ *корпорація* - договірне об'єднання господарських суб'єктів на засадах інтеграції та виробничих інтересів з делегуванням їй окремих повноважень;

➤ *консорціум* – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;

➤ *концерн* – об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва;

➤ *холдинг* – організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакету акцій інших підприємств.

Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки і може використовуватись залежно від умов внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства (ринку).

## **2. Класифікація підприємств за різними ознаками.**

Підприємства класифікуються за рядом ознак, а саме:

### **1. Мета і характер діяльності:**

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

### **2. Форма власності:**

- приватні (індивідуальні, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили; сімейні, засновані на власності і праці однієї сім'ї; приватні, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої си-

ли);

- колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);
- державні (засновані на власності держави, в тому числі казенні);
- муніципальні (державні комунальні підприємства, засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);
- спільні підприємства (засновані на власності фізичних або юридичних осіб різних держав);
- іноземних громадян або організацій (засновані виключно на власності фізичних або юридичних осіб іноземних держав).

### *3. Національна належність капіталу підприємств:*

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

### *4. Галузево-функціональні види діяльності:*

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

### *5. Розміри підприємств за чисельністю працівників:*

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

Розміри середніх і великих підприємств за чисельністю працюючих законодавчо не регулюються. Існують інші класифікаційні ознаки підприємств, наприклад, за типом виробництва, за ступенем спеціалізації, але перелічені є найважливішими.

### **3. Засновницькі документи та їх підготовка.**

До засновницьких документів, що підтверджують статус юридичних осіб, відносять статут та засновницький договір. Створення малих підприємств, фірм, товариств, банків, фінансових груп, бірж, асоціацій, концернів, об'єднань, підприємств та інших підприємницьких структур без цих

документів неможливе. Для тих, хто створюватиме індивідуальні, приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства; для повного, командитного товариства з колективною формою бізнесу – засновницький договір, а для акціонерних товариств, товариств з обмеженою, а також додатковою відповідальністю та різних об'єднань підприємств необхідні обидва ці документи. Процедура та механізм їх організації мало чим відрізняються.

Оскільки статут і засновницький договір підприємств, фірм мають самостійне значення та однакову юридичну силу, їх слід затверджувати і змінювати в однаковому порядку. Вони не повинні текстуально дублювати один одного, хоча найбільш принципові положення слід формулювати ідентично. Це стосується, зокрема, найменування підприємства (фірми) та його місцезнаходження; обсягу статутного фонду, розміру і частки вкладу кожного учасника; порядку і строків внесення вкладів; розподілу прибутку; формування і повноваження органу і управління; умов ліквідації. При суперечливості формулювань перевагу слід надавати положенням засновницького договору, зареєстрованого нарівні зі статутом.

Чинне законодавство не містить спеціальних вимог щодо розмежування змісту засновницького договору та статуту. Разом з тим, у Законі України "Про підприємства в Україні" окреслено обов'язкові ознаки статуту кожного підприємства. Це визначення у статуті: власника і напій підприємства; його місцезнаходження; предмета і цілей діяльності; органів управління; порядку їх формування і компетенції; повноважень трудового колективу і його виборних органів; органу, що має право представляти інтереси трудового колективу; порядку утворення і ліна підприємства; умов реорганізації і ліквідації підприємства.

*Статут підприємства* – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. У ньому зазначається точна назва підприємства, його місцезнаходження, форма власності, вид діяльності, місія функціонування та основні цілі, органи управління, порядок реорганізації і ліквідації та ін. Зміст статуту не повинен суперечити положенням законодавчих актів, що регулюють діяльність підприємства. Завдання статуту – дати повне уявлення про правовий статус підприємства (фірми) як самостійного господарського суб'єкта, що має всі права юридичної особи, про його внутрішній механізм управління і самоуправління, режим формування і використання майна підприємства і фірми), розпорядження його коштами і прибутком. У цьому розумінні статут – це акт підприємства, що внутрішньо регламентується, доповнює та конкретизує більшість положень засновницького договору. Таке призначення статуту виявляється і в його структурі, яка, на відміну від договору, докладніша і складається з наступних розділів: "Загальні положення", "Предмет (вид), основні цілі та напрями діяльності", "Зовнішньоекономічна діяльність", "Права фірми", "Майно фірми", "Фон-

ди фірми", "Виробничо-господарська діяльність", "Управління фірмою і її трудовим колективом", "Організація та оплата праці", "Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків", "Облік, звітність і контроль", "Припинення діяльності фірми (реорганізація та ліквідація)".

*Суть засновницького договору* полягає у тому, що він є одним з різновидів згоди про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи. Його зміст – об'єднання майна (капіталів) і підприємницьких зусиль з метою отримання прибутку. Тому основним дном засновницького договору є визначення всіх параметрів взаємовідносин між учасниками фірми, насамперед майнового та організаційного характеру. Це виявляється і в структурі договору, який має такі розділи: "Преамбула", "Предмет договору", "Загальні положення договору", "Юридичний статус фірми", "Види діяльності", "Статутний фонд і вклади засновників (учасників)", "Права та обов'язки засновників (учасників)", "Управління фірмою", "Розподіл прибутку (доходу) та відшкодування збитків", "Решта умов", "Відповідальність за порушення договору", "Умови розірвання договору", "Умови та строки набуття договором чинності".

Під час формування договору особливу увагу слід звернути на конкретні розміри, терміни і порядок участі партнерів у формуванні майнової бази, умови участі у розподілі прибутків та ризиків; конкретні одно- та двосторонні права й обов'язки учасників; порядок передавання прав на об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки тощо) та їх комерційне використання, відповідальність партнерів за неналежне виконання своїх обов'язків; форс-мажорні обставини (тобто обставини так званої "непоборної сили"), що звільняють учасник їм від відповідальності через неможливість виконання взятих на себе зобов'язань; порядок вирішування суперечок між учасниками і право що застосовується; конфіденційність у процесі створення і діяльності фірми, строк діяльності.

### **Питання для самоконтролю**

1. Охарактеризуйте поняття «підприємство».
2. Що є головним завданням підприємства?
3. Які основні ознаки мають підприємства?
4. Що являють собою підприємницькі структури?
5. Що таке холдинг?
6. Що таке корпорація?
7. Що таке концерн?
8. Чим відрізняється асоціація від консорціуму?
9. За якими ознаками класифікуються підприємств?
10. Як класифікуються підприємства за формою власності?
11. Як класифікуються підприємства за чисельністю працівників?
12. В чому полягає суть статуту підприємства?
13. В чому полягає суть засновницького договору?

## Лекція № 2

### Основні фонди підприємства

1. *Поняття і класифікація основних фондів підприємства.*
2. *Оцінка основних фондів.*
3. *Зношення, амортизація та ремонт основних фондів.*
4. *Загальні та часткові показники ефективного використання основних фондів.*

#### 1. *Поняття і класифікація основних фондів підприємства.*

Вартісним виразом виробничих фондів підприємства є основні і оборотні фонди.

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

Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, а задовольняють соціальні (побутові, житлові, культурні, медичні) потреби працівників підприємства: житловий фонд, будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування, спортивні установи та ін.

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

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

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

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

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

4. Машини і обладнання поділяються на:

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

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

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

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

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

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

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні, зокрема Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» для цілей бухгалтерського обліку, основні засоби класифікуються за такими групами:

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

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

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

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

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

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

## **2. Оцінка основних фондів.**

Основні фонди оцінюють за такими показниками:

**1. Середньорічна вартість основних фондів ( $B_{сер}$ ) обчислюється за формулою:**

$$B_{сер} = B_{поч} + \sum B_{вв} \cdot \frac{T_{вв}}{12} - \sum B_{вив} \cdot \frac{T_{вив}}{12}, \quad (2.1)$$

де  $B_{поч}$  – початкова вартість основних фондів на 01.01 поточного року;  
 $B_{вв}$  – первісна вартість введених протягом року основних фондів, грн;  
 $T_{вв}$  – кількість повних місяців до кінця року, протягом яких функціонуватимуть введені основні фонди;  
 $B_{вив}$  – залишкова вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, грн;  
 $T_{вив}$  – кількість повних місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

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

$$B_n = Ц + З + С + М, \quad (2.2)$$

де  $Ц$  – ціна обладнання, грн;  
 $З$  – збори, мита, непрямі податки, грн,  
 $С$  – витрати на страхування ризиків, грн;  
 $М$  – витрати на установку, монтаж і доведення до необхідного стану основних фондів, грн.

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

$$B_в = \frac{B_n}{\left(1 + \frac{\Delta\Pi_n}{100\%}\right)^t}, \quad (2.3)$$

де  $\Delta\Pi_n$  – середньорічний відсоток приросту продуктивності праці в країні за час використання основних фондів;  
 $t$  – кількість років експлуатації основних фондів до моменту визначення відновної вартості.

У Національних стандартах бухгалтерського обліку в Україні виділений ще один вид оцінки основних фондів - справедлива вартість. Це первісна вартість основних фондів, одержаних в обмін. Вона дорівнює сумі, за якою цей об'єкт може бути обмінений в разі здійснення угоди між зацікавленими і компетентними незалежними сторонами.

Справедливою вартістю в більшості випадків вважається ринкова вартість основних фондів, яка визначається професійними оцінювачами-експертами. В разі неможливості такої оцінки основні фонди переоціню-

ються за відновною вартістю або за відновною вартістю з врахуванням зношення. Справедливу вартість ще називають реальною вартістю основних фондів.

Залежно від стану основних фондів вони оцінюються за:

1. Повною вартістю (первісною або відновною балансовою вартістю).
2. Залишковою вартістю, яка визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був взятий на баланс підприємства, повною вартістю та сумою зношення.

Залишкова вартість основних фондів на час їх вибуття з експлуатації, спричиненого зношенням, називається ліквідаційною вартістю. За цією вартістю підприємства можуть реалізувати основні фонди, списати, передати на баланс іншому підприємству.

Залишкову вартість основних фондів можна представити формулами:

$$B'_n = B_n - t \cdot A, \quad (2.4)$$

$$B'_e = B_e - t \cdot A, \quad (2.5)$$

де  $B_n$ ,  $B_e$  – відповідно, початкова первісна і відновна вартості, грн.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

### **3. Зношення, амортизація та ремонт основних фондів.**

У процесі експлуатації основні фонди піддаються зношуванню. Зношування – це втрата основними фондами своєї вартості. Розрізняють два види зношування – фізичне і моральне.

Фізичне зношування – це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фізичне зношування може мати місце внаслідок експлуатації основних фондів у результаті спрацювання деталей, вузлів, блоків, а також у процесі їх бездіяльності і тривалого зберігання в результаті дії зовнішнього середовища (атмосферні впливи, корозія).

На фізичне зношування впливають дві групи чинників:

- 1) якість самих основних фондів (визначається досконалістю конструкції виробу, дотриманням технологічної дисципліни у процесі його виготовлення, якістю комплектуючих та матеріалів);
- 2) умови експлуатації основних фондів (ступінь завантаження, якість і своєчасність технічного догляду та ремонтів, режим роботи, захищеність від впливу вологості, тиску тощо).

**Фізичне зношування** основних фондів може бути усуневне, яке ліквідується шляхом проведення ремонтів різної складності, аж до капітальних,

та неусувне, яке призводить до повного руйнування основних фондів та їх ліквідації.

**Мірилом фізичного зношення є коефіцієнт фізичного зношування основних фондів ( $K_{ф.знош.}$ ), який можна обчислити:**

$$K_{ф.знош.} = \frac{A_{сум.}}{B_n}, \quad (2.6)$$

$A_{сум.}$  – сума амортизаційних відрахувань від початку служби, нарахована за прямолінійним методом, грн.

$$0 < K_{ф.знош.} \leq 1 \quad (2.7)$$

Моральне зношування – це передчасне (до закінчення строку фізичної служби) обезцінення основних фондів, викликане або здешевленням відтворення основних фондів (моральне зношування першого роду), або використання більш продуктивних засобів праці (моральне зношування другого роду).

**Моральне зношування I роду** викликане підвищенням продуктивності праці у тих галузях, які виготовляють засоби праці; виробництво у них відбувається з меншими затратами і вони дешевшають. Мірилом морального зношування I роду є коефіцієнт морального зношування I роду. Моральне зношування II роду – це часткова втрата основними фондами своєї вартості в результаті появи нових, більш досконалих і продуктивних засобів праці. В такому випадку старі основні фонди перестають задовольняти потреби споживачів, їх використання стає економічно не вигідним. Величина цього зношування буде різною у різних споживачів даного виду основних фондів і тому немає можливості врахувати величину морального зношування II роду. Цей вид зношування можна частково усунути шляхом модернізації основних фондів.

Мірилом морального зношування I роду є коефіцієнт морального зношування I роду ( $K_{мор.знош.1}$ ). Його можна обчислити:

$$K_{мор.знош.1} = \frac{B_n - B_в}{B_n}, \quad (2.8)$$

Загальний коефіцієнт зношування основних фондів ( $K_{знош.заг.}$ ) визначається:

$$K_{знош.заг.} = 1 - (1 - K_{ф.знош.}) \cdot (1 - K_{мор.знош.1}), \quad (2.9)$$

Облік фізичного і морального зносу необхідний для правильного визначення відбудовної вартості фондів, термінів їхньої служби і заміни,

норм і суми амортизації. Процес відшкодування зношування основних фондів здійснюється шляхом амортизації.

*Амортизація* – це перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення. Фактично амортизація означає списання протягом кількох років експлуатації балансової вартості основних фондів.

Амортизаційні відрахування відносяться на витрати виробництва і з них формується амортизаційний фонд підприємства, який і використовується для відновлення основних фондів.

Для здійснення економічно вигідного процесу нарахування амортизації важливо правильно вибрати метод амортизації. За стандартами бухгалтерського обліку виділяють п'ять бухгалтерських методів нарахування амортизації.

1. Прямолінійний (рівномірний) метод.
2. Метод зменшення залишкової вартості.
3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості.
4. Кумулятивний метод.
5. Виробничий метод амортизації.

Метою нарахування амортизації за одним з п'яти методів, запропонованих П(С)БО №7, є створення реального джерела відновлення основних засобів. Метою нарахування амортизації податковим методом, визначеним новим Податковим Кодексом, є зменшення бази оподаткування.

Для здійснення процесу амортизації основні фонди поділяються на групи з визначеним мінімальним терміном експлуатації. Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації наведені у табл. 1.1 згідно з п. 145.1 Податкового кодексу.

Згідно з чинним законодавством амортизаційні відрахування обчислюються окремо для кожної із груп основних фондів.

1. *Прямолінійний (рівномірний)* метод передбачає щорічне перенесення на собівартість продукції однакової частини вартості основних фондів протягом усього терміну їх служби: річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується (первісна вартість мінус ліквідаційна, якщо остання більша за нуль), на очікуваний період часу використання об'єкта основних засобів.

*Приклад.* Комп'ютер введено в експлуатацію за первісною вартістю 40 тис. грн. Запланований період використання об'єкта 3 роки. Ліквідаційна вартість 15 тис. грн.

Річна сума амортизації дорівнює:  $A_{\text{рiч}} = \frac{40-15}{3} = 8,33 \text{ тис. грн.}$

Отже, місячна сума становить:  $A_{\text{мiс}} = \frac{8,33}{12} = 0,694 \text{ тис. грн.}$

Таблиця 1.1 – Класифікація груп основних засобів

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	–
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	–
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

2. *Метод зменшення залишкової вартості* – це метод, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, розрахованої для методу зменшення залишкової вартості ( $H_a^{3.3.6.}$ ):

$$A_{piu} = \frac{B_3 \cdot H_a^{3.3.6.} \%}{100\%}, \quad (2.10)$$

де  $B_3$  – залишкова вартість об'єкта на початок звітного періоду (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації), грн;

$H_a^{3.3.6.}$  – річна норма амортизації, розрахована для методу зменшення

залишкової вартості, %.

*Норма амортизації ( $H_a$ )* – це річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів.

Річна норма амортизації, розрахована для методу зменшення залишкової вартості, обчислюється як різниця між одиницею та результатом, що обчислюється як корінь, степінь якого задається кількістю років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$$H_a^{3.3.6.} = \left( 1 - \sqrt[t_{cl}]{\frac{B_l}{B_n}} \right) \cdot 100\%, \quad (2.11)$$

де  $B_n$  – первісна вартість об'єкта на дату початку нарахування амортизації, грн;

$B_l$  – ліквідаційна вартість об'єкта, грн;

$t_{cl}$  – кількості років корисного використання об'єкта, роки.

*Приклад.* Для нашого комп'ютера річна норма амортизації дорівнює:

$$H_a^{3.3.6.} = \left( 1 - \sqrt[3]{\frac{15}{40}} \right) \cdot 100\% = 27,85\%.$$

Річна норма амортизації вищезгаданого комп'ютера становить 27,85%. Через три роки експлуатації залишкова вартість повинна дорівнювати ліквідаційній вартості (табл. 1.2).

Таблиця 1.2 – Розрахунок залишкової вартості

Первісна (залишкова) вартість	Норма амортизації (річна)	Сума амортизації	Залишкова вартість
40,0	0,2785	11,4	28,6
28,86	0,2785	8,03751	20,82249
20,82249	0,2785	5,799	15,02349

Отже, під кінець третього року експлуатації залишкова вартість з невеликим відхиленням (0,02349) дорівнює ліквідаційній. В останній рік експлуатації сума амортизації повинна бути дещо відкоригована, оскільки сума амортизації останнього року експлуатації обмежується величиною, необхідною для зменшення залишкової вартості до ліквідаційної.

3. *Метод прискореного зменшення залишкової вартості.* Суть цього методу у тому, що найбільша частка амортизаційних відрахувань припадає на перші роки експлуатації, оскільки деякі види об'єктів виробничого призначення працюють ефективніше саме в перші роки експлуатації, бо їх корисність і виробнича потужність у цей час є значно вищими. Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного періоду або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та подвійної річної норми амортизації ( $H_a$ ):

$$A_{\text{річ}} = B_3 \cdot 2 \cdot \frac{H_a \%}{100\%}, \quad (2.12)$$

де  $B_3$  – залишкова вартість об'єкта на початок звітного періоду (або первісна вартість на дату початку нарахування амортизації), грн;

$H_a$  – звичайна річна норма амортизації, %.

Амортизаційні відрахування за останній рік амортизації коригуються на суму ліквідаційної вартості. Норма амортизації ( $H_a$ ) визначається із залежності:

$$H_a = \frac{1}{t_{\text{сл}}} \cdot 100\%, \quad (2.13)$$

де  $t_{\text{сл}}$  – термін служби основних фондів (періодамортизації), роки.

4. *Кумулятивний метод*, так само як і метод зменшення залишку, належить до прискорених методів нарахування амортизації. Головна особливість у тому, що цей метод дозволяє накопичити левову частку амортизаційних відрахувань протягом перших років експлуатації. Кумулятивний метод також називають методом суми цифр кількості років.

За даним методом сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання. Кумулятивний коефіцієнт – річна норма амортизації.

*Приклад.* Знайдемо кумулятивний коефіцієнт першого року експлуатації нашого комп'ютера.

- |                                |   |
|--------------------------------|---|
| 1. Першого року:               | $\frac{3}{1+2+3} = \frac{1}{2} = 0,5.$          |
| 2. Другого року:               | $\frac{2}{1+2+3} = \frac{1}{3} \approx 0,333.$  |
| 3. Третього (останнього) року: | $\frac{1}{1+2+3} = \frac{1}{6} \approx 0,1667.$ |

Для кожного року експлуатації необхідно визначати свою норму амортизації (кумулятивний коефіцієнт). Визначимо суму амортизації:

1-й рік:  $A_{\text{річ.1}} = 25 \times 0,5 = 12,5$  тис. грн.

2-й рік:  $A_{\text{річ.2}} = 25 \times 0,333 = 8,325$  тис. грн.

3-й рік:  $A_{\text{річ.3}} = 25 \times 0,1667 = 4,17$  тис. грн.

Разом: 24,995, що за незначним відхиленням (6 грн) дорівнює вартості, яка амортизується – 25000 грн. В останній рік експлуатації сума амортизації повинна бути дещо відкоригована.

5. *Виробничий метод* – це метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації:

$$A_{річ} = V_{ф} \cdot H_a^{вир}, \quad (2.14)$$

де  $V_{ф}$  – фактичний річний обсяг продукції (робіт, послуг);  
 $H_a^{вир}$  – річна виробнича ставка амортизації.

Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів:

$$H_a^{вир} = \frac{B_n - B_{л}}{V_{заг}}, \quad (2.15)$$

де  $V_{заг}$  – загальний запланований обсяг продукції.

Виробничий метод – це метод, який змушує керівництво підприємства дбати про те, щоб виробничі об'єкти постійно експлуатувалися, "заробляючи" на свою амортизацію, оскільки зношення цих засобів прямо залежить від фізичних одиниць роботи або використання.

*Приклад.* Вантажівка розрахована на пробіг 170,0 тис. км протягом запланованих п'яти років експлуатації. Первісна вартість 40 тис. грн, ліквідаційна вартість 15 тис. грн. Отже, виробнича ставка амортизації дорівнює:

$$H_a^{вир} = \frac{40 - 15}{170} \approx 0,147 \text{ грн/км}$$

Таким чином, ми визначили, що виробнича ставка амортизації становить 14,7 копійки за один кілометр пробігу. Фактичний пробіг протягом п'яти років експлуатації становив: 1-й рік: 70,0 тис. км, 2-й рік: 60,0 тис. км, 3-й рік: 20,0 тис. км, 4 та 5 роки – по 10 тис. км. Виходячи з фактичного обсягу нараховується амортизація.

1-й рік:  $A_{річ.1} = 70\,000 \times 0,147 = 10\,290$  грн;

2-й рік:  $A_{річ.2} = 60\,000 \times 0,147 = 8\,821$  грн;

3-й рік:  $A_{річ.3} = 20\,000 \times 0,147 = 2\,944,5$  грн;

4-й та 5-й роки:  $A_{річ.4,5} = 10\,000 \times 0,147 = 1\,472,25$  грн.

Разом: 25 000 грн, що дорівнює вартості, яка амортизується.

Механізм амортизації передбачає застосування передбачених законодавством України норм амортизаційних відрахувань. Норма амортизації – це річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів. Норми амортизації повинні бути економічно обґрунтованими і при їх розрахунку має бути правильно визначений термін корисної експлуатації основних фондів. Він встановлюється підприємством при зарахуванні

засобів праці на баланс і призупиняється на період реконструкції, модернізації, добудови, консервації.

**Ремонт основних фондів** – це відновлення фізичного зношування окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби.

За економічним змістом ремонти поділяються на:

поточний; капітальний; відновний.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних фондів. Даний ремонт має характер дрібних налагоджувальних робіт, він не відновлює основних фондів, а лише підтримує їх в робочому стані, тому не є формою їх відтворення.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношуванням основних фондів і направлений на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик. Він є однією із форм відтворення основних фондів. Під час капітального ремонту основні фонди демонтують, замінюють або відновлюють вузли, конструктивні елементи. Цей вид ремонту доволі складний, потребує значних коштів і трудових затрат; здійснюється через порівняно великі проміжки часу.

Відновний ремонт – особливий вид ремонту основних фондів, що породжується їх зруйнуванням внаслідок стихійних лих, тривалої бездіяльності.

В основу поділу ремонтів на види кладуть організаційно–технічні ознаки: складність, періодичність, обсяг робіт, місце проведення ремонту тощо.

За цими ознаками ремонти поділяються на:

➤ капітальний (повна розбірність агрегатів, заміна певних вузлів, проводиться у спеціалізованих цехах, часто супроводжується модернізацією);

➤ середній (проміжний між капітальним і малим, розбірність основних фондів сягає близько третини, проводиться частіше, ніж капітальний);

➤ малий (часткова розбірність, виконується на місці основними робітниками, або робітниками ремонтних служб, заміні підлягають не більше 15% деталей, найменший за обсягом і складністю).

#### **4. Загальні та часткові показники ефективного використання основних фондів.**

Ефективність використання основних фондів характеризується рядом показників, які поділяються на загальні і часткові. Основним із загальних показників використання основних фондів є фондвіддача, фондоємкість та фондоозброєність праці.

Основним із загальних показників використання основних фондів є фондвіддача ( $\Phi_v$ ):

$$\Phi_v = \frac{Q}{B_{сер}}, \quad (2.16)$$

де  $Q$  – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік, грн.;

$B_{сер}$  – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

Оберненим показником до фондоддачі є фондоємність ( $\Phi_e$ ):

$$\Phi_e = \frac{B_{сер}}{Q}, \quad (2.17)$$

де  $Ч$  – середньоспискова чисельність промислово–виробничого персоналу, чол.

Фондоозброєність праці ( $\Phi_o$ ) обчислюється за формулою:

$$\Phi_o = \frac{B_{сер}}{Ч}, \quad (2.18)$$

де  $Ч$  – середньоспискова чисельність промислово–виробничого персоналу, чол.

Основними показниками руху основних фондів на виробництві є коефіцієнти оновлення та вибуття. Коефіцієнт оновлення ( $K_{онов}$ ):

$$K_{онов} = \frac{B_{вв}}{B_k}, \quad (2.19)$$

де  $B_k$  – вартість основних фондів на кінець року, грн.;

Коефіцієнт вибуття ( $K_{виб}$ ):

$$K_{виб} = \frac{B_{виб}}{B_{поч}}, \quad (2.20)$$

де  $B_{поч}$  – вартість основних фондів на початок року, грн.;

Частковими показниками використання основних фондів є:

- коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування;
- коефіцієнт інтенсивного завантаження;
- коефіцієнт інтегрального використання основних фондів;
- коефіцієнт змінності роботи обладнання.

Крім показників екстенсивного та інтенсивного використання устаткування важливе значення мають показники використання виробничих площ і споруд.

Найважливішими серед них є:

- коефіцієнт завантаження виробничих площ цеху;
- показник зняття продукції зі м<sup>2</sup> виробничої площі;
- пропускна здатність резервуарів, водонапірних башт, тощо.

Для характеристики руху основних фондів на підприємстві використовують такі показники як коефіцієнт оновлення та вибуття.

### **Питання для самоконтролю**

1. Поняття і класифікація основних фондів підприємства.
2. Класифікація основних фондів за виробничим призначенням.
3. Виробнича структура основних фондів, чинники, що на неї впливають.
4. Види оцінювання основних фондів.
5. Види і показники зношення основних фондів.
6. Ремонт основних фондів, види ремонтів та їх фінансування.
7. Розширене відтворення основних фондів.
8. Показники ефективності використання основних фондів.
9. Поняття амортизації основних фондів.
10. Визначення норми амортизації основних фондів.
11. Бухгалтерські методи нарахування амортизації основних фондів.
12. Прискорені методи нарахування амортизації.
13. Податковий метод нарахування амортизації, його особливості.
14. Поняття первісної і залишкової вартості основних фондів.

### **Тестові завдання**

1. Середньорічна вартість основних виробничих фондів розраховується як величина:
  - а) середньозважена;
  - б) середньохронологічна;
  - в) середньоарифметична;
  - г) середньоквадратична.
2. Норма амортизації – це:
  - а) поступове погашення вартості основних фондів перенесенням її на собівартість виготовленої продукції;
  - б) процент відрахувань від балансової вартості;
  - в) втрата частини вартості основних фондів під впливом НТП.
3. Основні виробничі фонди:
  - а) використовуються у незмінній натуральній формі;
  - б) повністю переносять свою вартість за один виробничий період;
  - в) активно не використовуються;
  - г) переносять свою вартість на вартість продукції частинами протягом усього терміну служби;
  - д) усі відповіді неправильні.

4. Амортизація — це:
- а) втрата частини вартості основних фондів під впливом НТП;
  - б) процент річних відрахувань від балансової вартості;
  - в) матеріальний знос основних фондів, внаслідок чого вони перестають задовольняти поставлені до них вимоги;
  - г) поступове погашення вартості основних фондів перенесенням її на собівартість виготовленої продукції.
5. Початкова вартість основних фондів складається з:
- а) ціни основних фондів;
  - б) витрат на капітальний ремонт та модернізацію;
  - в) витрат на транспортування і монтаж;
  - г) амортизаційних відрахувань;
  - д) витрат на демонтаж.
6. Як попередити втрати від передчасного морального зносу фондів:
- а) протикорозійними засобами;
  - б) проведенням капітального ремонту;
  - в) підвищенням інтенсивності використання техніки;
  - г) модернізацією обладнання.
7. Залишкова вартість основних фондів може бути визначена як різниця між:
- а) початковою і ліквідаційною вартістю;
  - б) реальною вартістю і сумою зношення;
  - в) первісною вартістю і сумою зношення;
  - г) відновною вартістю і ліквідаційною вартістю;
  - д) відновною і справедливою вартістю;
  - е) повною вартістю і сумою амортизації.
8. До чинників, що впливають на фізичний знос основних фондів, відносять:
- а) їх склад за окремими елементами;
  - б) оплату праці;
  - в) ступінь зносу;
  - г) ступінь завантаженості;
  - д) ціни на обладнання;
  - е) кваліфікацію робітників.
9. Яке з наведених тверджень правильне:
- а) модернізація забезпечує просте відтворення основних фондів;
  - б) модернізація усуває фізичний знос основних фондів;
  - в) модернізація усуває моральний знос I роду;
  - г) модернізація усуває моральний знос II роду.

10. Основними напрямками поліпшення використання основних фондів є:

- а) швидке освоєння проектних потужностей;
- б) удосконалення структури основних фондів;
- в) удосконалення технології;
- г) збільшення коефіцієнта змінності;
- д) модернізація основних фондів.

### **Лекція №3 Оборотні фонди та оборотні кошти підприємства**

*1. Поняття та матеріальний склад оборотних фондів підприємства.*

*2. Показники використання матеріальних ресурсів.*

*3. Оборотні кошти підприємства, їх структура та джерела формування оборотних коштів підприємства.*

*4. Оборотність оборотних коштів, показники оборотності.*

*1. Поняття та матеріальний склад оборотних фондів підприємства.*

Оборотні фонди – це частина виробничих фондів підприємства, яка повністю споживається в кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносить свою вартість на вартість цієї продукції.

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію.

Оборотні фонди підприємства складаються з:

➤ Виробничі запаси (предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємства у вигляді запасів).

➤ Незавершене виробництво (предмети праці, які ще не пройшли всіх стадій обробки).

➤ Витрати майбутніх періодів (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, що мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому).

Найбільшу питому вагу у складі оборотних фондів підприємства мають виробничі запаси. До їх складу входять:

- сировина, основні і допоміжні матеріали;
- паливо;
- куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- тара і тарні матеріали;
- запасні частини для ремонту;

• малоцінні та швидкозношувані предмети (господарський інвентар, малоцінні інструменти та ін.) хоч і є засобами праці, проте мають термін служби менший одного року і для спрощення обліку відносяться до оборо-

тних фондів).

**Незавершене виробництво** – такі предмети праці перебувають безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

У складі незавершеного виробництва виділяють **напівфабрикати власного виробництва**, тобто такі предмети праці, які повністю пройшли обробку в одному підрозділі підприємства, але потребують подальшої обробки в інших підрозділах цього ж підприємства.

**Витрати майбутніх періодів** не є речовим елементом оборотних фондів, це грошові витрати, здійснені в даному періоді, але будуть віднесені на собівартість продукції частинами в наступних періодах (раціоналізація і винахідництво, проектування різних заходів, придбання різного роду інформації).

Співвідношення між окремими елементами оборотних фондів до їх загального обсягу, виражене у відсотках, називають **виробничо-технологічною структурою оборотних фондів**.

Ця структура має відмінності залежно від:

- характеру виробництва;
- тривалості технологічного циклу;
- видів продукції;
- територіального розміщення виробництва та ін.

**Методи нормування витрат матеріальних ресурсів:**

• *Аналітично-розрахунковий* (ґрунтується на аналізі конструкції виробу, експериментів, виробничих умов та ін.);

• *Дослідно-виробничий* (на основі дослідних випробувань безпосередньо на робочих місцях; використовується для нормування витрат допоміжних матеріалів та інструменту);

• *Звітно-статистичний* (на основі даних про фактичне використання матеріалів, сировини у звітному періоді та їх коригування).

## **2. Показники використання матеріальних ресурсів.**

Для загальної характеристики витрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції служить показник матеріалоемності, що оцінює фактичну витрату матеріальних ресурсів на одиницю продукції в натуральному і вартісному вираженні.

*Матеріалоемність* – показник, що оцінює фактичну витрату матеріальних ресурсів на одиницю продукції в натуральному і вартісному вираженні:

$$M_{e.} = \frac{M_{з.}}{Q_p}, \quad (3.1)$$

де  $M_{з.}$  – загальна сума матеріальних затрат, грн.

$Q_p$  – обсяг реалізованої продукції підприємства, грн.

Оберненим показником до матеріаломісткості є *матеріаловіддача*. Матеріаловіддача – показник, у вартісному вираженні, відображає скільки грошових одиниць доходу припадає на гривню, вкладену у матеріальні ресурси, з яких виготовлено дану продукцію.

У практичній роботі підприємства важливе значення мають показники:

1. *Коефіцієнт використання матеріалів*. Він може бути плановим (відношення чистої ваги виробу до норми витрат сировини або матеріалів) і фактичним (відношення чистої ваги виробу до фактичних витрат матеріалів).

2. *Коефіцієнт використання окремих видів матеріалів* може визначатись не лише щодо певних видів продукції, а й по підприємству в цілому.

$$K_{\text{вик.матер.ф.}} = \frac{\sum_{i=1}^m N_{i.\text{ф.}} \cdot q_{\text{ч.і.}}}{M_{\text{с.ф.}}}, \quad (3.2)$$

$$K_{\text{вик.матер.пл.}} = \frac{\sum_{i=1}^m N_{i.\text{пл.}} \cdot q_{\text{ч.і.}}}{M_{\text{с.пл.}}}, \quad (3.3)$$

де  $m$  – кількість видів продукції, при виробництві яких використовується даний вид матеріального ресурсу.

$N_{i.\text{ф.}}$ ,  $N_{i.\text{пл.}}$  – обсяг випуску  $i$ -го виду виробу у натуральному вираженні відповідно фактичний і запланований;

$q_{\text{зі.ф.}}$ ,  $q_{\text{зі.пл.}}$  – маса (площа)  $i$ -го виду заготовки відповідно фактична і запланована.

$M_{\text{с.ф.}}$ ,  $M_{\text{пл.}}$  – сумарна потреба підприємства в певному матеріалі у натуральних одиницях відповідно фактична і запланована.

3. Розмір відходів характеризується *коефіцієнтом*, що показує відношення величини відходів до величини загальних витрат матеріалу.

4. *Коефіцієнт вилучення готової продукції* із одиниці переробленої сировини. Цей коефіцієнт має певну межу – вміст у вихідній сировині корисних компонентів, що вилучаються.

Варто розрізняти джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії показують за рахунок чого можна досягти економії. Шляхи економії показують яким образом, за допомогою яких заходів може бути досягнута економія. Під резервами економії розуміються виникаючі або ті що вже виникли але не використані можливості поліпшення використання матеріальних ресурсів.

Абсолютне вивільнення (у грошових одиницях) оборотних засобів можна знайти за формулою:

$$BOZ_a = \frac{Q_{\text{р.ф.}}}{360} \cdot (T_{\text{об.пл.}} - T_{\text{об.ф.}}) \quad (3.4)$$

де  $Q_p$  – обсяг реалізованої продукції підприємства, грн.;  
 $T_{об.пл.}$   $T_{об.ф.}$  – відповідно плановий і фактична тривалість одного обороту, дні.

Відносно вивільнення (у відсотках) оборотних засобів можна знайти через відношення реалізації продукції за планом і фактично:

$$ВОЗ_a = 100\% - \frac{Q_{п.пл.}}{Q_{п.ф.}} \cdot 100\%, \quad (3.5)$$

**Основними джерелами економії сировини і матеріалів є:**

- Зниження ваги виробів;
- Скорочення відходів і втрат сировини та матеріалів;
- Використання відходів;
- Використання вторинної сировини;
- Зменшення і ліквідація браку.

Шляхи економії матеріальних ресурсів:

1) *виробничо-технічні* (якісна підготовка сировини до виробничого споживання, вдосконалення конструкції виробів, комплексна переробка сировини, застосування безвідходних та маловідходних технологій);

2) *організаційно-економічні* (підвищення рівня науковості нормування, розробка технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних ресурсів).

**Виробничі запаси залежно від їх призначення поділяються на:**

*Транспортний запас* – на час знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до споживача:

$$Z_{тр.} = D \cdot T_{з.п.}, \quad (3.6)$$

де  $T_{з.п.}$  – період зриву поставки;

$D$  – денна потреба матеріалу.

*Підготовчий запас* – на час приймання, перевірки якості і складування сировини і матеріалів;

*Технологічний запас* – на час підготовки сировини і матеріалів до виробничого споживання:

$$Z_{тех.} = D \cdot T_{під}, \quad (3.7)$$

де  $T_{під}$  – період підготовки певного матеріалу на підприємстві.

*Поточний запас* – для забезпечення безперебійного процесу виробництва матеріальними ресурсами між двома черговими поставками:

$$Z_{пот.} = D \cdot T_{пост}, \quad (3.8)$$

де  $T_{пост}$  – період поставки певного матеріалу на підприємстві.

*Страховий запас* – це мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні:

$$Z_{стр.} = D \cdot T_{з.п.}, \quad (3.9)$$

де  $T_{з.п.}$  – період зриву поставки.

*Середній запас матеріалу:*

$$Z_{сер.ф.} = Z_{стр.ф.} + 0,5 \cdot Z_{ном.ф.} \quad (3.10)$$

*Максимальний запас матеріалу:*

$$Z_{мах.ф.} = Z_{ном.ф.} + Z_{стр.ф.} \quad (3.11)$$

### **3. Оборотні кошти підприємства, їх структура та джерела формування оборотних коштів підприємства.**

Поряд з оборотними фондами, які функціонують у сфері виробництва продукції, процес її реалізації забезпечуються фондами обігу. До фондів обігу належать:

- Готова продукція на складах підприємства
- Готова продукція, яка відвантажена і знаходиться в дорозі
- Грошові кошти на розрахунковому та інших рахунках
- Грошові кошти у незавершених розрахунках
- Дебіторська заборгованість
- Готівка в касі

Сукупність грошових коштів підприємства, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу, становлять оборотні кошти підприємства.

Оборотні кошти поділяються на нормовані і ненормовані. До нормованих належать всі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До ненормованих належать: відвантажена готова продукція, готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства, дебіторська заборгованість.

Оборотні кошти знаходяться в постійному русі. Протягом одного виробничого циклу вони роблять кругообіг, що складається з трьох стадій. На першій стадії підприємство затрачає грошові кошти на оплату рахунків за предмети праці, тобто оборотні фонди. Тут оборотні кошти з грошової форми переходять у товарну, а грошові кошти — зі сфери звертання в сферу виробництва. На другій стадії оборотні фонди переходять безпосередньо в процес виробництва і перетворюються спочатку у виробничі запаси і напівфабрикати, а після завершення виробничого процесу — у готову продукцію. На третій стадії готова продукція реалізується, у результаті чого оборотні фонди зі сфери виробництва переходять у сферу звертання і знову приймають грошову форму. Ці грошові кошти направляються на придбання нових предметів праці і вступають у новий кругообіг. Час перебування оборотних коштів на кожній стадії по-різному, воно залежить від

споживчих і технологічних властивостей продукції, особливостей виробництва і реалізації.

Обсяг оборотних коштів повинен бути достатнім для виробництва продукції в необхідній кількості й одночасно не ведучим до збільшення витрат виробництва за рахунок утворення наднормативних запасів. Оптимальний розмір оборотних коштів встановлюється на основі нормування витрати оборотних фондів по кожному виді продукції і визначення обсягу поточного складського і страхового запасу.

Середній залишок оборотних коштів визначається за місяць як середньоарифметична величина їх на початок і кінець місяця, за квартал — розподілом на три суми трьох середньомісячних залишків оборотних коштів, за рік — розподілом на чотири суми всіх залишків.

Структура оборотних коштів характеризується співвідношенням окремих елементів у загальному її обсязі, яке виражається у відсотках. Ця структура може бути досить різною залежно від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних коштів авансується в оборотні фонди, а 1/3 — у фонди обігу.

За **джерелами формування** оборотні кошти підприємства поділяються на:

1. власні;
2. залучені.

*Власні оборотні кошти* — це ті, які виділені підприємству при його створенні і поповнені згодом за рахунок прибутку, а також внаслідок використання стійких пасивів (тих грошових коштів, які є тимчасово вільними і використовуються в господарському обороті підприємства - резерв майбутніх платежів, внески на соціальне страхування, заборгованість по заробітній платі та ін.).

*Залучені оборотні кошти* — це кредити банків, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

*Норматив оборотних коштів* — це грошовий вираз вартості мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей.

Процес встановлення нормативу оборотних коштів, необхідних для нормальної діяльності підприємства, називається *нормуванням*.

#### **4. Оборотність оборотних коштів, показники оборотності.**

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції.

Показниками оборотності оборотних засобів є:

- коефіцієнт оборотності;
- коефіцієнт завантаження;
- тривалість одного обороту.

*Коефіцієнт оборотності* показує кількість оборотів за рік і визначається відношенням реалізованої за рік продукції до середньорічного залишку нормованих оборотних коштів.

$$K_{об.} = \frac{Q_p}{S_{ноз.}}, \quad (3.12)$$

де  $Q_p$  – обсяг реалізованої продукції підприємства відповідно фактичний і запланований, грн;

$S_{ноз.}$  – середньорічний залишок нормованих оборотних засобів відповідно фактичний і запланований, грн.

*Коефіцієнт завантаження* – величина, обернена коефіцієнту оборотності. Цей показник показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції.

*Тривалість обороту* показує тривалість одного обороту оборотних коштів, у днях. При розрахунку тривалості одного обороту число днів у році приймають рівним 360, а в кварталі 90. Чим більше оборотів роблять оборотні кошти на підприємстві за визначений період у порівнянні з минулим періодом або в порівнянні з іншим підприємством, тим ефективніше їхнє використання:

$$T_{об.} = \frac{360}{K_{об.ф.}}, \quad (3.13)$$

Оборотність оборотних засобів безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема приріст прибутку на рівень рентабельності.

*Сума приросту прибутку (збитків)*, одержаного за рахунок зміни оборотності оборотних засобів може бути розрахована за формулою:

$$\Delta\Pi = \Pi_{р.баз.} \cdot \frac{РП_{зв.}}{РП_{баз.}} \cdot \frac{S_{баз.}}{S_{зв.}} - \Pi_{р.баз.}, \quad (3.14)$$

де  $\Pi_{р.баз.}$  – прибуток від реалізації продукції у базовому році, грн;

$S_{баз.}, S_{зв.}$  – відповідно середньорічні залишки нормованих оборотних засобів у базовому і звітному роках, грн;

$РП_{баз.}, РП_{зв.}$  – обсяг реалізації у базовому і звітному роках, грн.

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватись прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

*На стадії створення виробничих запасів* – раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимальний вибір поставальників та ін.

*На стадії незавершеного виробництва* – скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження прогресивної техніки і технологій, розвиток стандартизації та уніфікації, вдосконалення системи економічного стимулювання тощо.

*На стадії обігу* – раціональна організація збуту продукції, прискорення документообороту, дотримання договірної платіжної дисципліни, використання маркетингових важелів активізації продажу (реклама) та ін.

У конкретних умовах виробництва і збуту кожне підприємство самостійно обирає найбільш прийнятні шляхи прискорення оборотності оборотних коштів, що дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції без залучення додаткових фінансових ресурсів.

### **Питання для самоконтролю**

1. Поняття та матеріальний склад оборотних фондів.
2. Нормування витрат матеріальних ресурсів.
3. Запаси підприємства, їх класифікація.
4. Показники використання матеріальних ресурсів.
5. Джерела та шляхи економії матеріальних ресурсів.
6. Оборотні кошти підприємства, їх структура.
7. Джерела формування оборотних коштів підприємства.
8. Нормування оборотних коштів.
9. Оборотність оборотних коштів, показники оборотності.
10. Економічна сутність коефіцієнта оборотності.
11. Елементний склад оборотних коштів підприємства.
12. Резерви економії матеріальних ресурсів.
13. Вплив оборотності оборотних коштів на кінцеві результати діяльності підприємства.
14. Значення та шляхи прискорення оборотності оборотних коштів.

### **Тестові завдання**

1. Оборотні фонди підприємства — це частина виробничих фондів підприємства, яка:
  - а) споживається повністю в одному технологічному циклі;
  - б) підлягає амортизації протягом періоду корисного використання;
  - в) відшкодовується з прибутку підприємства;
  - г) переносить свою вартість на вартість готової продукції на один виробничий цикл;
  - д) створює належні умови для нормального протікання основних виробничих процесів.
2. Норми витрат матеріальних ресурсів за періодом дії поділяються на :
  - а) перспективні;

- б) неперспективні;
- в) річні;
- г) індивідуальні;
- д) групові;
- е) поточні.

3. Підготовчий виробничий запас утворюється з метою забезпечення:

- а) підготовки сировини до виробничого споживання;
- б) доставки сировини від постачальника до споживача;
- в) приймання і складування сировини;
- г) безперебійного процесу виробництва між двома черговими поставками матеріальних ресурсів;
- д) мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні.

4. За формулою ділення реалізованої продукції на середньорічні залишки нормованих оборотних коштів обчислюється:

- а) коефіцієнт завантаження оборотних коштів;
- б) коефіцієнт обороту по прийому;
- в) коефіцієнт оборотності оборотних коштів;
- г) темпи росту обсягу реалізованої продукції;
- д) тривалість одного обороту.

5. Оборотні фонди підприємства — це частина виробничих фондів підприємства, яка:

- а) споживається повністю в одному технологічному циклі;
- б) підлягає амортизації протягом періоду корисного використання;
- в) відшкодовується з прибутку підприємства;
- г) створює належні умови для нормального протікання основних виробничих процесів.

6. Норми витрат матеріальних ресурсів за періодом дії поділяються на:

- а) перспективні;
- б) неперспективні;
- в) річні;
- г) індивідуальні;
- д) групові;
- е) поточні.

7. Підготовчий виробничий запас утворюється з метою забезпечення:

- а) підготовки сировини до виробничого споживання;
- б) доставки сировини від постачальника до споживача;
- в) приймання і складування сировини;
- г) безперебійного процесу виробництва між двома черговими поставками матеріальних ресурсів;

д) мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні.

8. За формулою ділення реалізованої продукції на середньорічні залишки нормованих оборотних коштів обчислюється:

- а) коефіцієнт завантаження оборотних коштів;
- б) коефіцієнт обороту по прийому;
- в) коефіцієнт оборотності оборотних коштів;
- г) темпи росту обсягу реалізованої продукції;
- д) тривалість одного обороту.

9. Методами нормування витрат матеріальних ресурсів є:

- а) аналітично-розрахунковий;
- б) прямолінійний;
- в) дослідно-виробничий;
- г) пофакторний;
- д) експертний;
- е) звітно-статистичний.

10. Матеріаломісткість, яка показує витрати основних видів сировини і матеріалів на одиницю експлуатаційної характеристики продукції називається:

- а) абсолютна;
- б) відносна;
- в) питома;
- г) загальна;
- д) індивідуальна.

## Лекція № 4

### Персонал підприємства і продуктивність праці

- 1. Персонал підприємства, його склад, структура і класифікація.**
- 2. Кадрова політика підприємства і управління персоналом.**
- 3. Продуктивність праці, показники та методи її вимірювання.**
- 4. Методи нормування праці.**

#### **1. Персонал підприємства, його склад, структура і класифікація.**

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

Всі кадри підприємства поділяються на промислово-виробничий персонал (ПВП) і непромисловий персонал (НПП). До ПВП належать зайняті

в основних і допоміжних підрозділах підприємства; в заводських лабораторіях, дослідних установах – апарат заводууправління, працівники охорони. До НПП належать зайняті у невиробничій сфері підприємства.

Згідно з Державним класифікатором професій (класифікатор професій ДК 003-95) персонал поділяється на п'ять категорій:

- 1) робітники;
- 2) технічні службовці;
- 3) фахівці;
- 4) професіонали;
- 5) керівники.

1. *Робітники* в залежності від відношення до процесу створення продукції поділяються на основні, які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції, і допоміжні, які виконують функції обслуговування основного виробництва. До категорії «робітники» також належать листоноші, телефоністи, оператори зв'язку, прибиральники, кур'єри, чергові, сторожі, гардеробники та ін. Поступово, з розвитком виробництва, його механізації та автоматизації чіткі межі між основними та допоміжними робітниками зникають, а роль останніх (зокрема наладчиків, механіків) зростає.

2. *Технічні службовці* здійснюють підготовку й оформлення документів, облік, контроль, господарське обслуговування, виконуючи при цьому чітко регламентовану суто технічну роботу (наприклад касири, діловоди, коменданти, секретарі тощо). Злагоджена робота технічних службовців вивільнює робочий час спеціалістів та керівників від простої, але необхідної роботи, сприяючи повнішому використанню кваліфікаційного потенціалу персоналу.

3. Професійні завдання *фахівців* полягають у виконанні спеціальних робіт, пов'язаних із застосуванням положень і використанням методів відповідних наук (бухгалтери, касири-експерти, техніки на виробництві, фахівці в галузі обчислювальної техніки, інспектори з кадрів). Робота фахівців також пов'язана з аналізом та обробкою інформації і потребує кваліфікації молодого спеціаліста, бакалавра, а на деяких роботах і спеціаліста.

4. *Професіонали* вирішують питання, що стосуються створення і впровадження у виробництво нових знань у формі теоретичних та прикладних розробок; а також розробляють варіанти вирішення окремих виробничих і управлінських проблем, остаточне розв'язання яких входить до компетенції керівників. На підприємстві це передусім інженери, економісти, юристи та ін.

5. *Керівники* здійснюють функції загального управління. Умовно їх поділяють на три рівні; вищий (організація в цілому) – генеральний директор, директори; середні й (основні структурні підрозділи) – начальники цехів, відділів, центрів тощо, і первинний (керівники безпосередніх виконавців) – начальники лабораторій, борю, змін тощо. До керівників

належать також головні спеціалісти (головний інженер, головний технолог, головний бухгалтер та ін), а також заступники всіх названих працівників.

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

Важливою є класифікація персоналу за професіями, спеціальностями, кваліфікацією.

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

**Спеціальність** виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький різновид трудової діяльності.

Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навиків, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності. За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи:

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

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

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

#### ***Фахівців розрізняють:***

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

## ***2. Кадрова політика підприємства і управління персоналом.***

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

1. зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, що пов'язано із швидкими темпами оновлення продукції, ускладненням технологічних процесів тощо;

2. перерозподіл працівників із сфери промислового та сільськогосподарського виробництва у сферу побутового обслуговування населення, торгівлі, інформаційну сферу;

3. досить висока питома вага зайнятих ручною та некваліфікованою працею, що пов'язано із сповільненням темпів технічного переоснащення

підприємств);

4. включення до складу трудових ресурсів працівників з більш високим освітнім рівнем, ніж ті, які вибувають за межі працездатного віку;

5. неврахування системою освіти сучасних вимог і потреб у кваліфікованій робочій силі, що породжує невідповідність між реальним попитом підприємств у кадрах та їх пропозицією на ринку праці.

**Кадрова політика підприємства** – це врахування цих чинників. Основна мета кадрової політики полягає в забезпеченні кожного робочого місця і посади персоналом відповідної професії, спеціальності і, головне – кваліфікації. Кадрова політика, як правило, здійснюється після структурного аналізу професійно-кваліфікаційного складу персоналу. Структурний аналіз персоналу базується на врахуванні рівня кваліфікації, вікового складу, тривалості трудового стажу працівників, співвідношення працівників за статтю. Також при розробці кадрової політики оцінюється ефективність використання робочого часу на підприємстві, коефіцієнти плінності кадрів, прогнози зайнятості в регіоні та ін.

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

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

Особлива роль у системі управління персоналом належить набору, підготовці і перепідготовці кадрів. Здійснюючи набір необхідних підприємству категорій працівників, використовують *зовнішні та внутрішні джерела*.

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

*Середньоспискову* чисельність працівників за місяць визначають, розраховують сумуванням спискової чисельності за всі дні місяця і діленням на число календарних днів у місяці. *Середньоспискову* чисельність працівників за квартал (рік) визначають як середньоарифметичну величину середньоспискової чисельності за відповідні місяці.

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

Чисельність керівників, спеціалістів, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлю-

ється кількість працівників у кожній із вказаних груп згідно з діючими нормативами чисельності.

Важливим моментом в обчисленні чисельності робітників підприємства є правильне встановлення дійсного (корисного) фонду часу роботи одного середньоспискового працівника. Цей фонд визначається шляхом складання балансу робочого часу середньоспискового працівника.

### **3. Продуктивність праці, показники та методи її вимірювання.**

**Продуктивність праці** – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу. Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник **трудоємності**.

*Методи визначення виробітку:*

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

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

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

Планування продуктивності праці здійснюється методом **прямого рахунку та пофакторним методом**.

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

$$P_{n,пл.} = \frac{Q_{пл.}}{Ч_{пл.}}, \quad (4.1)$$

$$P_{n,пл.} = \frac{N_{пл.}}{Ч_{пл.}}, \quad (4.2)$$

**II. Пофакторний метод** передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів. Розрахунок планового рівня продуктивності праці здійснюється в декілька етапів.

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

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

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

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

г) Зміна обсягу виробництва (відносно зменшення чисельності працівників при збільшенні обсягу виробництва).

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

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

Загальна економія чисельності працівників визначається як сума економії чисельності з кожного з перелічених факторів.

2. Визначення *вихідної чисельності* промислово-виробничого персоналу в плановому періоді.

3. Визначення *планової чисельності* працюючих шляхом віднімання від вихідної їх чисельності в плановому періоді загальної величини їх зменшення.

4. Розрахунок *приросту продуктивності* працівників плановому періоді.

#### **4. Методи нормування праці.**

**Норми праці:** норма часу; норма виробітку; норма чисельності; норма обслуговування.

*Норма виробітку* – це кількість продукції, яка має бути вироблена за одиницю часу:

$$H_{\text{вир}} = \frac{I}{T_{\text{шт}}}, \quad (4.3)$$

де  $T_{\text{шт}}$  – норма часу в умовах серійного і масового виробництва.

Якщо норма виробітку збільшується на  $a \%$ , то норма часу зменшується на:

$$\frac{100 \cdot \alpha}{100 + \alpha}, \% \quad (4.4)$$

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

$$\frac{100 \cdot \alpha}{100 - \alpha}, \% \quad (4.5)$$

Методами нормування праці є:

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

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

Процес хронометражу передбачає ряд етапів:

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

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

$$K_{cm} = \frac{t_{max}}{t_{min}}, \quad (4.6)$$

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

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

Тоді порівнюють  $K_{cm}$  із нормативним коефіцієнтом стійкості ( $K_{cm,n}$ ):

Якщо  $K_{cm} > K_{cm,n}$ , то хроноряд є нестійким. У такому випадку слід відкинути одне або максимальне, або мінімальне значення тривалості операції (один замір) і знову перевірити хроноряд на стійкість.

Якщо і тепер хроноряд виявиться нестійким, то заміри слід повторити (зробити повторне спостереження).

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

На основі встановлених норм праці визначають необхідну чисельність працівників підприємства.

### Питання для самоконтролю

1. Персонал підприємства, його склад та структура.
2. Класифікація персоналу підприємства.
3. Чинники, що впливають на зміну професійно-кваліфікаційного складу кадрів підприємства.
4. Кадрова політика підприємства та управління персоналом.
5. Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві.
6. Баланс робочого часу одного середньоспискового працівника.
7. Показники руху робочої сили на підприємстві.

8. Продуктивність праці, показники та методи її вимірювання.
9. Мотивація, її моделі та методи.
10. Організація і нормування праці на підприємстві.

### **Тестові завдання**

1. Працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль відносяться до категорії:

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

2. При розробці кадрової політики оцінюються:

- а) показники руху робочої сили;
- б) завантаження робочою силою в часі;
- в) прогнози зайнятості в регіоні;
- г) показники оновлення робочої сили на початку року;
- д) ефективність використання робочого часу на підприємстві.

3. Найчастіше плановий рівень продуктивності праці визначають такими методами:

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

4. Норми праці мають бути:

- а) незмінними;
- б) постійно змінюватися;
- в) переглядатися в міру впровадження організаційно-технічних заходів, що сприяють підвищенню продуктивності живої праці.

5. Середньоспискова чисельність працівників за місяць обчислюється:

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

6. Методи мотивації можуть бути:

- а) прямі економічні;
- б) непрямі економічні;
- в) моральні;
- г) фінансові;
- д) негрошові;
- е) ситуаційні.

7. Індекс продуктивності праці визначається як:

- а) різниця між продуктивністю праці в плановому і базовому періодах;
- б) співвідношення продуктивності праці у плановому і базовому періодах;
- в) різниця між темпами зростання продуктивності праці у плановому і базовому періодах.

8. Хронометраж застосовується при нормуванні з використанням таких методів:

- а) аналітично-розрахункового;
- б) досвідно-статичного;
- в) мікроелементного;
- г) аналітично-дослідницького.

9. Робітники підприємства в залежності від відношення до процесу виробництва поділяються на:

- а) основних;
- б) постійних;
- в) сезонних;
- г) додаткових;
- д) допоміжних.

10. Рівень продуктивності праці можна охарактеризувати показником:

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

## **Лекція № 5**

### **Лекція 5 Мотивація та управління персоналом**

***1. Мотивація та наукова організація праці.***

***2. Основні соціометричні показники та дихотомічний розподіл.***

### **3. Психологічні аспекти мотивації.**

#### **1. Мотивація та наукова організація праці.**

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

**Мотивація** – це сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють працівника або колектив працівників до досягнення індивідуальних та спільних цілей діяльності підприємства. Система мотивації повинна формувати свідоме ставлення до праці, яка є джерелом не лише матеріальних виплат, а й самовдосконалення та професійного і службового росту.

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

Тому моделі мотивації слід будувати за багатофакторним принципом.

Ці моделі можуть бути такими:

1) що ґрунтуються на змістовній теорії потреб А. Маслоу:

- фізіологічні;
- безпеки та захищеності;
- соціальні;
- поваги;
- самовиявлення;

2) що ґрунтуються на процесуальній теорії очікування В. Врума:

- щодо співвідношення витрат праці і результатів;
- щодо співвідношення результатів праці та винагороди;
- ступінь відносного задоволення отриманою винагородою;

3) що ґрунтуються на процесуальній теорії справедливості Адамса:

- суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці;
- порівняння особистої винагороди із заохоченням інших працівників, що виконують аналогічну роботу;
- зняття соціального напруження на основі дотримання принципу справедливості.

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

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

никами і працівниками.

### ***Методи мотивації:***

1. Прямі економічні (підрядна оплата; погодинні оплата; оплатанавчання; премії за раціоналізацію; участь у прибутках).

2. Непрямі економічні (пільгове харчування; пільгове користування житлом, транспортом; доплати за стаж роботи).

3. Негрошові (гнучкі робочі графіки; охорона праці; просування по службі; участь у прийнятті рішень на більш високому рівні).

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

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

*Наукова організація праці (НОП)* має вирішувати такі завдання:

- економічне (ефективне використання ресурсів і ріст продуктивності праці);

- психофізіологічне (підвищення працездатності людини без шкоди її здоров'ю);

- соціальне (праця повинна бути задоволенням).

*Основні напрями НОП:*

- вдосконалення форм розподілу і кооперування праці;

- вдосконалення нормування праці, її морального і матеріального стимулювання;

- поліпшення умов праці;

- підготовка і підвищення кваліфікації кадрів;

- зміцнення трудової дисципліни.

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

## ***2. Основні соціометричні показники та дихотомічний розподіл.***

Кожен колектив має свою внутрішню соціально-психологічну структуру, її утворення зумовлене багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами, але, склавшись, вона сама має великий вплив на колектив і особистість. Тому керівник мусить бути уважним, знати і враховувати психологічний клімат у колективі. Для того, щоб налагодити дисципліну, підвищити продуктивність праці, створити сприятливий психологічний клімат, керівнику необхідно знати міжособові стосунки в колективі.

Про важливість сприятливого психологічного клімату можна судити з тих обставин, що поганий настрій знижує ефективність роботи колективу приблизно в 1,5 рази.

Соціально-психологічний клімат є об'єктивно-існуючим явищем. Психологічний клімат – це емоційно-психологічний настрій колективу, в якому на емоційному рівні відображаються особисті і ділові взаємостосунки

членів колективу, які визначаються моральними нормами та інтересами. Оскільки на обставини можна цілеспрямовано впливати, то соціально-психологічний клімат в певній системі можна коригувати. Психологічний стан колективу характеризується ступенем задоволеності ним своєю діяльністю та її результатами. На ступінь задоволеності впливають такі обставини, як характер і зміст діяльності, відношення до неї людей, престиж, винагорода, перспективи зростання, наявність супутніх можливостей та ін.

Згуртованість колективу проявляється в силі притягання до нього його членів, можливості їх сумісного впливу на окрему людину. Згуртованість обумовлена тяжінням людей один до одного в пошуках допомоги або підтримки в справі досягання тих чи інших цілей. Згуртованість колективу, задоволеність людей своїм перебуванням в ньому залежить також від їх психологічної та соціально-психологічної сумісності. Основу першої складає відповідність темпераментів членів колективу; в основі другої — відповідність професійних і моральних якостей.

Результати багатьох соціологічних досліджень свідчать про наявність прямої залежності між згуртованістю групи й ефективністю результатів її спільної діяльності. Безпосередньо корелюється з характером і змістом групових міжособистісних стосунків також творчий потенціал групи. Соціометрія дає змогу: виміряти ступінь згуртованості (роз'єднаності) групи; визначити «соціометричні позиції», тобто порівняльний авторитет членів групи за ознаками симпатії (антипатії), де на крайніх полюсах перебувають лідер і той, ким нехтують; зафіксувати угруповання, на чолі яких можуть бути свої неформальні лідери. За допомогою цього методу можна виявити неконфліктні та конфліктні (напружені) ділянки.

Соціометрична техніка, розроблена Дж. Моренно, застосовується для діагностики міжособових і міжгрупових стосунків в цілях їх зміни, поліпшення і вдосконалення. За допомогою соціометрії можна вивчати типологію соціальної поведінки людей в умовах групової діяльності, судити про соціально-психологічну сумісність членів конкретних груп. Використання соціометрії дозволяє проводити вимірювання авторитету формального і неформального лідерів для перегрупування людей в командах так, щоб понизити напруженість в колективі, що виникає із-за взаємної неприязні деяких членів групи та підвищити ефективність роботи команди в цілому.

Розрізняють персональні соціометричні індекси і групові соціометричні індекси. Перші характеризують індивідуальні соціально-психологічні властивості особи в ролі члена групи. Другі дають числові характеристики цілісної соціометричної конфігурації виборів в групі. Вони описують властивості групових структур спілкування. Серед них слід виділити наступні:

1. коефіцієнт згуртованості,
2. показник соціометричного статусу,
3. показник емоціональної експансивності,
4. індекс взаємності у групі,
5. показник конфліктності,

6. індекс референтності,
7. індекс комфортності.
1. Коефіцієнт згуртованості (класичний показник, який відображає психологічну сумісність членів досліджуваних колективів):

$$K_{зг} = \frac{\sum X_i^+ + \sum X_i^-}{n \cdot (n-1)}, \quad (5.1)$$

де  $\sum X_i^+$  – кількість відповідей всередині дослідної групи, які визначають загальний позитивний вибір всього колективу загалом;  
 $\sum X_i^-$  – кількість відповідей всередині дослідної групи, які визначають загальний негативний вибір всього колективу загалом;  
 $n \cdot (n-1)$  – кількість всіх можливих відповідей;  
 $n$  – чисельність дослідної групи.

2. Показник соціометричного статусу (відображає властивість індивіду як елементу соціометричної структури займати певну просторову позицію в ній, тобто певним чином співвідноситися з іншими елементами):

$$C_{заг. i} = \frac{\sum X_i^+ + \sum X_i^-}{n-1}, \quad (5.2)$$

3. Показник емоційної експансивності (відображає потребу у співробітництві, спільній діяльності; з психологічної точки зору даний показник характеризує потребу особистості в спілкуванні):

$$E_{заг. j} = \frac{\sum X_j^+ + \sum X_j^-}{n-1}, \quad (5.3)$$

4. Індекс взаємності (визначає питому вагу діад у групі):

$$G_g = \frac{\sum A_{ij}^+}{0,5 \times N \times (N-1)}, \quad (5.4)$$

де  $\sum A_{ij}^+$  – сума позитивних дуальних пар у групі, що відображає конструктивність відносин у колективі;

$N(N-1)$  – можлива кількість пар у групі.

5. Показник конфліктності:

$$R = \frac{\sum A_{ij}^-}{0,5 \times N \times (N-1)}, \quad (5.5)$$

де  $\sum A_{ij}^-$  – сума негативних дуальних пар у групі, що відображає напруженість відносин у колективі.

6. Індекс референтності (відображає стан колективу, коли його члени обирають одні одних як зразок поведінки, наслідують приклад тощо):

$$U = \frac{\sum D_{ij}^+}{\sum X_{ij}^+}, \quad (5.6)$$

де  $\sum D_{ij}^+$  – кількість позитивних дуальних групових зв'язків;

$\sum X_{ij}^+$  – кількість всіх позитивних групових зв'язків.

7. Показник комфортності:

$$P_{\kappa-\phi} = \frac{\sum X_{ij}^+}{N \times (N - 1)}, \quad (6.7)$$

Розрахунки даних показників дають змогу виявити кількісні і якісні характеристики міжособових відношень в малих референтних групах, окреслити соціометричну структуру внутрішньогрупових комунікацій, що є матеріалом для моделювання соціально-психологічних методів управління ефективністю праці в середині малих груп.

Малі групи – ті, в яких індивіди мають особові контакти кожен з кожним. Референтні групи – соціальна спільність, з якою індивід співвідносить себе як з еталоном і на норми, думки, цінності і оцінки якої він орієнтується в своїй поведінці і самооцінці. Колектив – група, в якій міжособистісні стосунки опосередковуються суспільно цінним і особистісно значущим змістом спільної діяльності. Він є найвищим рівнем розвитку групи, бо в ньому, крім характерної для попередніх видів груп ознаки (особистісна значущість діяльності), з'являється нова – суспільна цінність діяльності.

Сучасна діяльність на підприємствах вимагає впорядкованої та скоординованої спільної діяльності персоналу. Практика менеджменту свідчить про те, що не кожен працівник здатний ефективно працювати спільно з іншою людиною. Дослідження економістів, соціологів та психологів свідчать, що в кожному колективі формуються стійкі групи працівників, які демонструють високу економічну ефективність виробничої діяльності. Разом із тим ті ж дослідження переконливо свідчать, що деякі з працівників просто не здатні ефективно працювати разом з іншими.

Визначити, які саме працівники можуть ефективно працювати в парі, тобто складають діаду, являється на сьогодні однією із ключових проблем управління персоналом. Адже максимально ефективна праця діади над вирішенням поставленої мети не лише зекономить час та сили, але й є джерелом творчих ідей та нестандартних рішень.

Для визначення позитивних діад в середині колективу доцільно скористатися методом послідовного дихотомічного віднесення. Схема узагальнюючого дихотомічного розподілу наведена на рисунку 5.1. Як видно із схеми, будь-яка людина може бути описано за допомогою чотирьох основних дихотомій, які мають кожна по два протилежні полюси.

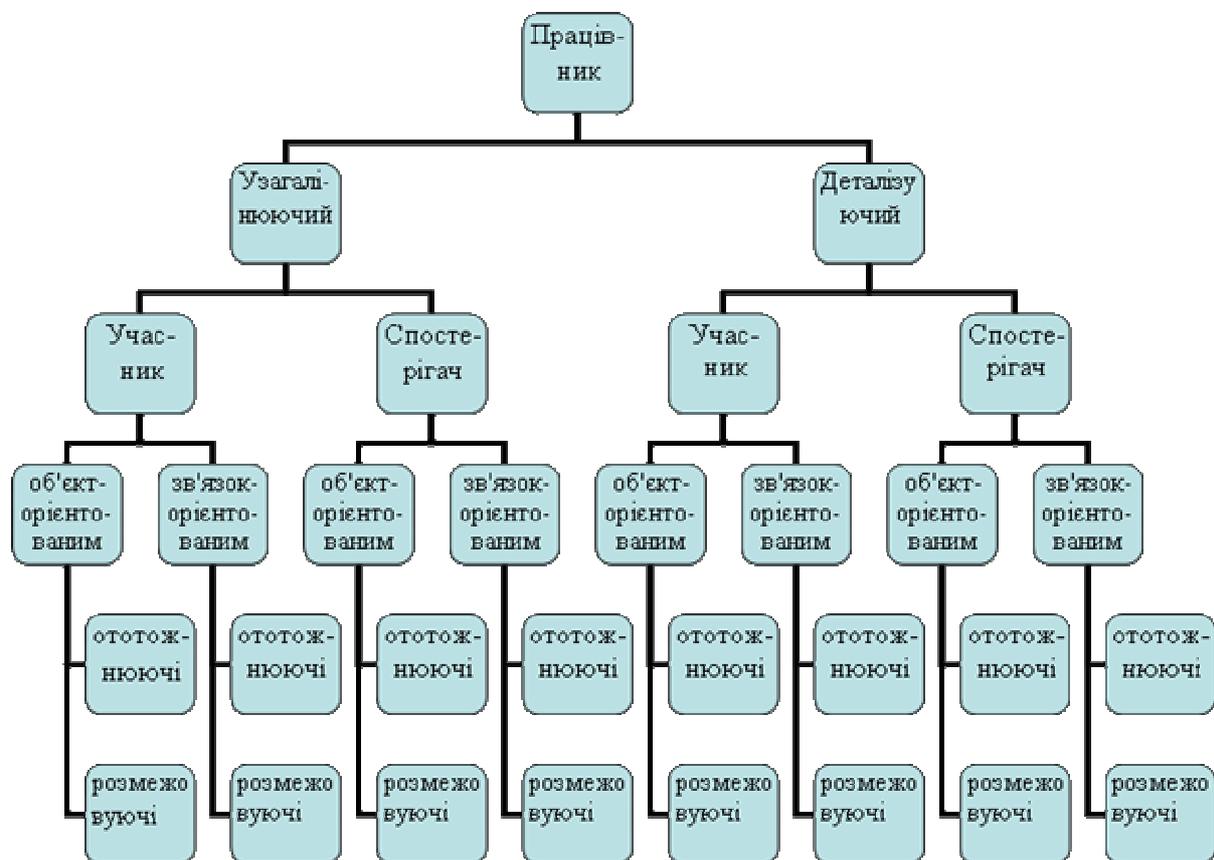


Рисунок 5.1 – Схема дихотомічного розподілу

Перша дихотомія базується на розгляді програмної компоненти працівника. Вона оснований на диференціювання між деталізуючими і узагальнюючими компонентами інформації для програмного блока людини. Таким чином, проводиться поділ на узагальнюючий (узагальнюючі технології управління) та деталізуючий тип працівника (деталізуючі технології управління). Ця дихотомія описує то, як саме реальний об'єкт виражає мету свого управління. Нею задається, у певному сенсі слова, опозиція – протиставлення «знак–символ».

Друга дихотомія визначає спрямованість діяльності працівника. Одні типи працівників, опираючись на стан, творять процеси. Для цього вони перебувають у постійному «творчому процесі», у постійному контакті із тими об'єктами, над якими вони реалізують своє управління. Природно, доти, поки вони проводять управління над ними. Такі типи працівників називають учасниками. Інші ж працівника, програмуючись процесом, творять стан. Такі типи працівників називають спостерігачами. Таким чином,

ця дихотомія робить поділ типів працівників на учасників і спостерігачів. Нею задається, у певному сенсі слова, опозиція – протиставлення «процес–стан» (або «статика–динаміка»).

Третя дихотомія визначає, чи використовуються в процесі управління одиничні реальні об'єкти, або ж управління описується в термінах багатьох одиничних реальних об'єктів. Управління, яке описується тільки в рамках одиничних реальних об'єктів, такі типи працівників називають об'єкт-орієнтованим. Протилежні ним типи працівників називають зв'язок-орієнтованим. Даною дихотомією задається, у певному сенсі слова, опозиція – протиставлення «один–багато» (сукупність), або ж «об'єкт–суб'єкт».

Четверта дихотомія визначає, чи використовується в процесі управління структура всього ієрархічного рівня (структура будь-якої сукупності об'єктів), або ж управління описується в термінах границі ієрархічного рівня як цілого. У першому випадку такий тип працівників носить назву ототожнюючі. У другому – розмежовуючі. Даною дихотомією визначається протиставлення «тотожність – розходження» (або ж «тотожний мені – відмінний від мене»).

При застосуванні методу послідовного дихотомічного віднесення можуть використовуватися як спеціально розроблені опитувальники, так і метод прямого інтерв'ю. Після декодування даних респондентом відповідей, на основі отриманих результатів експертом визначаються полюси дихотомічного розподілу для даного конкретного працівника.

### ***3. Психологічні аспекти мотивації.***

За домінуючої ролі соціально-економічних умов психологічні аспекти представляють собою один з основних факторів будь-якої моделі мотивації. Вплив керуючої підсистеми підприємства на фактори поведінки залежить від пізнання елементів не лише індивідуальної психології, що визначає вчинки кожного працівника, але й колективної психології певних груп працюючих. Це обумовлює сприймання мотивації як імовірного процесу. Те, що мотивує, одного працівника у конкретній ситуації, не впливатиме на нього в інший час або на другого працівника в аналогічних умовах. Саме цим спричинюється необхідність конструювання багатофакторних моделей мотивації, де остання є функцією потреб, очікувань та сприймання працівниками справедливості винагороди.

Кожний працівник у рамках організаційної діяльності обмінює свій особистісний капітал у вигляді знань і переконань, здатностей і навичок за допомогою участі в організаційній життєдіяльності на матеріальні й нематеріальні блага, які одержує від роботодавця. При цьому виникає протиріччя між його інтересами й інтересами роботодавця. І працівник, і роботодавець зацікавлені в тім, щоб вкласти менше, а одержати більше. На практиці це знаходить вираження в прагненні деяких працівників продати свої вміння дорожче їхньої реальної вартості й зайняти позиції в організа-

ції, які не відповідають їхній професійній компетентності. Зі своєї сторони, роботодавці також проявляють прагнення заплатити працівникам менше, ніж вони коштують. Саме матеріальні стимули є визначальними в мотивації залучення й утримання персоналу. Той роботодавець, що пропонує найбільш високу оплату праці працівникам, стає найбільш привабливим для всіх категорій працівників, незалежно від ступеня кваліфікації, досвіду й амбіцій. Роботодавець, що пропонує більше низьку оплату праці, має проблеми із залученням і втриманням високопрофесійних і амбіційних працівників.

Якщо роботодавець не в змозі задовольнити порівняно високі матеріальні запити претендентів на дане робоче місце, але бажає залучити до роботи молодих, сумлінних та енергійних фахівців, то йому при складанні заявки на вільну вакансію та при подальшому спілкуванні з претендентами на дану посаду слід скористатися наступними основними психологічними прийомами:

1. Прийом "приєднання до чужих проблем".
2. Прийом "ми – одного поля ягоди" .
3. Прийом "це цікаво!".
4. Прийом "ще небагато, ще трошки".
5. Прийом "загальнолюдські цінності".
6. Прийом "провокація".
7. Прийом "державне – значить стабільне".

Перед тим, як мотивувати працівників до більш ефективної праці, менеджер повинен залучити до праці на своєму підприємстві гарних, перспективних фахівців. Якщо керівництво підприємства не обмежує менеджера по роботі з персоналом у матеріальних засобах, то дана задача вирішується досить просто, так як, на жаль, на сьогоднішньому етапі розвитку нашої країни для молодих фахівців велике значення має саме розмір матеріальної винагороди, яку вони можуть отримати за свою роботу. Якщо ж керівництво підприємства не в змозі, з будь-яких причин, задовольнити порівняно високі матеріальні запити претендентів на дане робоче місце, але бажає залучити до роботи молодих, сумлінних та енергійних фахівців, то менеджеру при складанні заявки на вільну вакансію та при подальшому спілкуванні з претендентами на дану посаду слід скористатися наступними основними психологічними прийомами:

1. Прийом "приєднання до чужих проблем".

На даний момент у нашій країні для більшості безробітних існує декілька основних проблем, які вони намагаються вирішити: робота, житло, підвищення свого матеріального становища тощо. На сьогодні великий прошарок молодих спеціалістів, які недавно закінчили ВНЗ, а також багато досить досвідчених фахівців з досвідом роботи не можуть знайти роботу за спеціальністю, особливо інтелектуали – лікарі, психологи, викладачі тощо. При спілкуванні з претендентами зробіть наголос на даній проблемі. Так як людина, що отримує роботу автоматично переходить в інший соціаль-

ний статус – з безробітного (невдахи, нахлібника) до службовця, працівника (шанованої людини, що забезпечує себе сама). Більшість людей, що шукають роботу не мають ніякого заробітку, і тому скільки б ви не запропонували, все одно, це буде більше, ніж вони заробляють на сьогодні. Якщо ваше підприємство має можливість забезпечити своїх фахівців житлом (гуртожитком, квартирою найманою чи власною) – зробіть акцент на цьому моменті, так як майже усі без нормального житла. Багато фахівців, особливо молодих, мріють побувати в інших містах, поїхати за кордон: якщо специфіка вашого підприємства вимагає подібних поїздок – акцентуйте увагу на цьому, як беззаперечній перевазі даного робочого місця.

#### 2. Прийом "ми – одного поля ягоди".

Якщо попередній психологічний прийом слід використовувати при складанні заявки на вільну вакансію, при рекламуванні конкретного робочого місця, то даний принцип доцільно використовувати при особистому спілкуванні з претендентом, який вас зацікавив, але хотів би працювати зовсім у іншому напрямку. Ключовий момент даного прийому – використання слова "ми": мовляв, такі, як ми, не потрібні... ми з Вами одного поля ягоди – інтелектуали, інтелігенти – як я вас розумію! Але зараз ми такі не потрібні бізнесу... А потрібні тямущі – ті, хто вміє перебудуватись.

#### 3. Прийом "це цікаво!".

Даний прийом розрахований на молодих людей не обтяжених сім'єю (студентів вузів, технікумів тощо), безкорисливих ентузіастів або людей, здатних захоплюватись справою, яка їм до душі. Також даний прийом можна використати, якщо вам потрібні на дану роботу люди пенсійного віку, які надають перевагу не великим окладам, а можливості займатися улюбленою справою. І дійсно, майже завжди знайдеться той, хто стане працювати тільки тому, що пропонується цікава робота. Акцент, який робиться на безкорисливість, яка все попереднє "радянське життя" країни протиставлялася роботі корисливої, спрацьовує завжди.

#### 4. Прийом "ще небагато, ще трошки".

Українська людина, на жаль, звикла до обіцянок, що царство Боже (комунізм, демократія, гарне життя, зарплата, кар'єра) буде потім. А зараз треба ще небагато піднапружитися, ще мало-мало попрацювати, "затягти пояса", ще мало-мало потерпіти... Або зробити роботу в рахунок майбутньої репутації, що потім принесе нам гроші, популярність, престиж. І от уже на роботу можна приймати фахівця за копійки – на час випробувального терміну.

Менеджерам по роботі з персоналом слід дуже обережно користуватися даним психологічним прийомом, якщо вони ставлять собі за мету подальшу співпрацю з даною людиною та не бояться знизити імідж підприємства. Даним прийомом досить часто користуються, так звані "мільні фірми", що створюються на короткий термін та наймають штат працівників за низьку плату або зовсім безкоштовно на випробувальний термін, а по закінченню цього терміну фірма спокійно закривається.

##### 5. Прийом "загальнолюдські цінності".

Чудово працюють заклики, які можна об'єднати під рубрикою "заради...": "Ми працюємо заради наших дітей! Заради майбутнього добробуту...це робиться для нашої країни... це робиться для всіх людей...". Даний психологічний прийом досить успішно використовується при прийнятті на такі порівняно низькооплачувані професії, як лікарі, викладачі, вихователі – де робиться наголос на шляхетності даних професій, їх значущості для суспільства в цілому і для кожної людини окремо тощо.

##### 6. Прийом "провокація".

Провокація буває різною. Щоб зрозуміти суть даного прийому слід згадати недавню рекламу одного банку, який оголосив набір нових співробітників за досить низьку заробітну плату, ще й з досить тривалим випробувальним терміном. Основний акцент у даній рекламі робився на те, що про свою роботу у банку та досягнення розповідали ще вчорашні випускники вузів, які прийшли на роботу так само, як може прийти будь-який молодий спеціаліст, щойно закінчивши вуз (не обов'язково по спеціальності), пропрацювавши відповідний термін чудово себе зарекомендували і тепер є замісниками, а то й керівниками відділів, або філій даного банку.

##### 7. Прийом "державне-значить стабільне".

Не секрет, що люди старшого покоління з недовірою відносяться до роботи на приватних підприємствах, так би мовити, до роботи "на хазяїна". Ця недовіра має під собою реальне підґрунтя. По-перше, якщо це нові чи недовго існуючі на ринку фірми є великий ризик того, що вони збанкрутують, і працівникам знову доведеться шукати нову роботи. Звісно, державні підприємства також банкрутують, але на підсвідомому рівні сприйняття інформації "держава" сприймається як щось велике, стабільне і неосяжне, а "приватне" – як щось маленьке, що легко можна знищити. Тому, коли молода людина буде обирати собі місце роботи між приватним і державним сектором, як правило, вона буде питати поради у своїх близьких (мами, тата), які і порадять їй обирати саме державний сектор, як більш стабільний. По-друге, на сьогодні склалася така думка, що на державних підприємствах більш суворо дотримуються трудового законодавства, тобто, не звільнять без поважної причини, нададуть всі вихідні, які є за законом України, у визначений законом термін нададуть відпустку і оздоровчі (чи тринадцяту зарплату), тощо. Тобто виконають свої зобов'язання перед найманими працівниками, а у разі суперечок на державних підприємствах існує профспілка, яка захищає права працівників. Безперечно, все це виконується і на приватних підприємствах, але на керівника державного підприємства набагато легше "знайти управу", в разі порушення ним трудового законодавства, чим на приватного підприємця, який на своєму підприємстві "цар і бог". Звісно, працівник може звернутися до суду, але нашим судовим інстанціям люди довіряють взагалі. По-третє, стосовно незаміжніх дівчат та молодих жінок, – на державному підприємстві жінка іде в декрет, їй нараховуються і декретні кошти, і місце роботи зберігається згідно тру-

дового законодавства 3 або 6 років, і стаж нараховується. Приватні підприємці досить рідко згодні на таке. Як правило, вони намагаються не брати на роботу працівниць, в яких немає ще дітей, або є малі діти віком до 3-х років. По-четверте, не секрет, що на приватних підприємствах платять більші гроші, але "у конвертах". Тобто, офіційно працівник отримує мінімальну зарплатню, з якої в майбутньому і буде нараховуватися пенсія (також мінімальна). Звісно молодих людей це не дуже хвилює, а от для їх батьків, до яких вони звернуться за порадою, це досить актуальне питання. Також, слід сказати і про те, що інколи дрібні підприємці наймаючи на роботу працівників самі пропонують їм вибір – або вони платять їм добрі гроші і не оформлюють їх на роботу офіційно, або всі податки сплачує сам працівник, що суттєво відбивається на його зарплатні. Звісно у державному секторі таких прецедентів не має.

Отже, як бачимо, набір "гасел-психоконструкцій" для зацікавлення та маніпулювання людьми невеликий: первинні потреби, совість, страх, порядність, провина, марнославство, амбіції, надія тощо. Ці старі знайомі всіх часів і народів ідуть у хід, як інструменти первинного зацікавлення вакансіями, що пропонує підприємство, та створення мотивації безкоштовної самовідданої праці.

### **Питання для самоконтролю**

1. Що таке дихотомія?
2. Що таке полюси дихотомії?
3. Дайте визначення поняття «діада».
4. З якою метою визначають позитивні діади при створенні команди?
5. Охарактеризуйте дихотомію «Об'єкт-орієнтовний – Зв'язок-орієнтовний».
6. Охарактеризуйте дихотомію «Учасник – Спостерігач».
7. Охарактеризуйте дихотомію «Деталізуючий – Узагальнюючий».
8. Охарактеризуйте дихотомію «Розмежовуючий – Ототожнюючий».
9. Якою з дихотомій визначається інформація, яку людина використовує для прийняття рішення та здійснення управління, а також і спосіб аналізу, який вона використовує?
10. Дайте визначення поняття «нормативна комунікація».
11. Дайте характеристику коефіцієнта комфортності.
12. Дайте визначення поняття «інтертипні відносини».

### **Тестові завдання**

1. «Позитивна діадна пара» це:
  - а) партнери по бізнесу;
  - б) директор і заступник директора;
  - в) працівники, які працюють разом з максимальною ефективністю;

г) працівники, які відпочивають разом з максимальною ефективністю.

2. Метод послідовного дихотомічного розподілу передбачає таку послідовність дихотомій:

а) розмежовуючий – ототожнюючий, учасник – спостерігач, об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний, деталізуючий – узагальнюючий;

б) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний, учасник – спостерігач, розмежовуючий – ототожнюючий, деталізуючий – узагальнюючий;

в) деталізуючий – узагальнюючий, об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний, розмежовуючий – ототожнюючий, учасник – спостерігач;

г) деталізуючий – узагальнюючий, учасник – спостерігач, об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний, розмежовуючий – ототожнюючий.

3. Яка з дихотомій описує то, як саме реальний об'єкт (працівник) виражає мету свого управління:

а) деталізуючий – узагальнюючий;

б) учасник – спостерігач;

в) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний;

г) розмежовуючий – ототожнюючий.

4. Яка з дихотомій описує використання в процесі управління одиничних або багатьох одиничних реальних об'єктів:

а) деталізуючий – узагальнюючий;

б) учасник – спостерігач;

в) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний;

г) розмежовуючий – ототожнюючий.

5. Яка з дихотомій описує використання в процесі управління різних рівнів структури ієрархії будь-якої сукупності об'єктів:

а) деталізуючий – узагальнюючий;

б) учасник – спостерігач;

в) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний;

г) розмежовуючий – ототожнюючий.

6. Яка з дихотомій визначає спрямованість діяльності працівника:

а) деталізуючий – узагальнюючий;

б) учасник – спостерігач;

в) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний;

г) розмежовуючий – ототожнюючий.

7. Яка з дихотомій є визначальною для створення позитивної діади:

а) деталізуючий – узагальнюючий;

- б) учасник – спостерігач;
- в) об'єкт-орієнтовний – зв'язок-орієнтовний;
- г) розмежовуючий – ототожнюючий.

8. Скільки є типів економічної поведінки працівника за методом послідовного дихотомічного розподілу:

- а) 8;
- б) 24;
- в) 16;
- г) 18.

9. Тотожні типи економічної поведінки працівника за методом послідовного дихотомічного розподілу відрізняються один від одного:

- а) полюсами лише першої дихотомії;
- б) полюсами або другої, або третьої, або четвертої дихотомії;
- в) всі полюси дихотомій є різними;
- г) всі полюси дихотомій є однаковими.

10. Скільки згуртованих пар визначено за методом послідовного дихотомічного розподілу:

- а) 4;
- б) 8;
- в) 16;
- г) 24.

## **Лекція № 6**

### **Оплата праці на підприємстві**

- 1. *Поняття і види заробітної плати.***
- 2. *Функції зарплати.***
- 3. *Тарифна система оплати праці, її елементи.***
- 4. *Форми та системи оплати праці.***
- 5. *Система участі у прибутках.***

#### **1. *Поняття і види заробітної плати.***

Оплата праці – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Оплата праці має важливе значення як для працівників, для більшості з яких вона є основним джерелом доходів, так і для підприємства, оскільки частка заробітної плати в додатковій вартості досить вагома, витрати на оплату праці в сукупних витратах на виробництво продукції досить значні.

Заробітна плата працівника незалежно від виду підприємства визначається його особистим трудовим вкладом, залежить від кінцевих результа-

тів роботи підприємства, регулюється податками і максимальними розмірами не обмежується.

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати регулюються чинним законодавством України, відповідними указами і постановами, галузевими інструкціями.

У Законі України «Про підприємства в Україні» йдеться про те, що підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників згідно із чинним законодавством.

Підприємства можуть використовувати тарифні сітки і шкали співвідношень посадових окладів, що визначаються галузевими угодами як орієнтири для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності та умов виконуваних ними робіт.

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, ріст продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, є засобом перерозподілу кадрів за галузями народного господарства.

Основними видами заробітної плати є *номінальна* і *реальна* заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю. Друга – засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Реальна заробітна плата перебуває в певному співвідношенні із номінальною:

$$I_{pzn} = \frac{I_{нzn}}{I_{ц}}, \quad (6.1)$$

де  $I_{pzn}$  – індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період;

$I_{нzn}$  – індекс номінальної заробітної плати за цей же період;

$I_{ц}$  – індекс цін, обчислений за період.

Оплата праці складається з **основної заробітної плати і додаткової заробітної плати**, які перебувають, приблизно, у співвідношенні: 70% – основна заробітна плата, 30% – додаткова. **Основна заробітна плата працівника** визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

Величина додаткової заробітної плати визначається кінцевими результатами діяльності підприємства і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, що перевищують встановлені чинним законодавством.

Мінімальна зарплата – мінімальна сума заробітної плати, встановлена державою і розрахована на основі прожиткового мінімуму, рівня оподат-

кування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних установах.

## **2. Функції зарплати.**

*Відтворювальна функція* заробітної плати полягає в тому, що вона забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації.

*Стимулююча функція* передбачає встановлення таких розмірів оплати праці, які б спонукали працівників до підвищення продуктивності праці, досягнення найкращих результатів на робочих місцях.

*Регулююча функція* оплати праці реалізує принцип диференціації рівня заробітної плати залежно від кваліфікації, складності праці, напруженості завдань, фаху.

*Соціальна функція* спрямована на забезпечення однакової оплати праці за однакову роботу, тобто реалізацію принципу соціальної справедливості щодо одержуваних доходів.

Ріст заробітної плати може бути **абсолютним і відносним**.

Під *абсолютним* розуміють зростання всієї частини суспільного продукту, яка виділяється суспільством у грошовій формі для задоволення матеріальних і духовних потреб працюючих, а також непрацюючих членів їх сімей.

*Відносний ріст заробітної плати* – це збільшення тієї частини, яка припадає на кожного працівника.

Абсолютний і відносний ріст заробітної плати може бути забезпечений за таких умов:

- зростання всього обсягу суспільного продукту, який виготовляється в країні за один і той же проміжок часу (рік);
- зростання суспільного продукту головним чином за рахунок підвищення продуктивності праці; підвищення продуктивності праці має випереджати зростання заробітної плати.

## **3. Тарифна система оплати праці, її елементи.**

*Тарифна угода* – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

Предметом генеральної тарифної угоди є:

- диференціація мінімальних тарифних ставок;
- єдині мінімальні ставки компенсаційних доплат;
- єдині тарифні умови праці;
- взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.

Предметом галузевої угоди є єдині для підприємств відповідної галузі тарифна сітка для робітників і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів. *Конкретна диференціація заробітної плати* працівників підприємства відбувається за допомогою тарифної системи, яка є сукупністю таких елементів:

- тарифні сітки;

- тарифні ставки;
- тарифно-кваліфікаційні довідники;
- система посадових окладів.

Тарифна сітка є сукупністю кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. В Україні в 1993 році затверджено Єдину тарифну сітку оплати праці робітників, службовців, спеціалістів, керівників за загальними (наскрізними) професіями та посадами, що забезпечує єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузей виробництва. Тарифна сітка містить 22 тарифних розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,01.

Тарифний коефіцієнт – співвідношення тарифної ставки вищого розряду і тарифної ставки першого розряду.

Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати, нижче якого не може проводитись оплата за фактично виконану працівником норму праці.

**Тарифна ставка** – розмір винагороди за роботу визначеної складності, виконаної в одиницю часу (година, день, місяць).

**Тарифно-кваліфікаційні довідники** містять систему «цензів», яким повинні відповідати робітники певної професії і кваліфікації. «Цензи» - це вимоги, яким повинен задовольняти робітник кожної професії (спеціальності) і кожної кваліфікації. Таких «цензів» є три:

- що робітник повинен знати;
- що робітник повинен уміти;
- взірець роботи, яку робітник повинен виконати.

#### **4. Форми та системи оплати праці.**

На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці: *погодинну* і *відрядну*.

**Погодинна форма** передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Вона застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи або вони взагалі не піддаються нормуванню. Погодинна форма охоплює такі види оплати праці:

1. **Пряма погодинна** – у цьому випадку заробіток працівника визначають шляхом множення вартової (денної) ставки оплати праці на число фактично відпрацьованих годин (днів).

2. **Погодинно-преміальна** – при погодинній преміальній формі оплати праці працівники додатково одержують премію, що, як правило, встановлюється у відсотках до оплати праці, нарахованої за фактично відпрацьованим часом. При погодинній преміальній формі оплати праці заробіток ( $Z_{n.прем}$ ) обчислюється:

$$Z_{n.прем} = \frac{O_k}{D_p} \cdot D_p^{відн.} \cdot \left( 1 + \frac{P_p}{100\%} \right), \quad (6.2)$$

де  $O_k$  – величина окладу, грн.

$D_p$  – кількість днів по плану;

$D_p^{відп.}$  – кількість днів відпрацьована фактично;

$P_p$  – відсоток перевиконання норм, %:

$$P_p = P_p^{вик.пл.} + P_p^{зверх.пл.} \cdot (N_{ф.} - N_{пл.}), \quad (6.3)$$

$N_{ф.}$  – кількість фактично виготовлених виробів, шт.

$N_{пл.}$  – кількість виготовлених за планом виробів, шт.

$P_p^{вик.пл.}$  – відсоток премії за виконання плану робітниками, %.

$P_p^{зверх.пл.}$  – відсоток премії за перевиконання плану робітниками, %.

3. Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачується праця працівників, робота яких має стабільний характер. Система посадових окладів передбачає тарифне регулювання заробітної плати керівників, спеціалістів і службовців. Системи посадових окладів доповнюються системою показників і характеристик для віднесення працівників до певної групи по оплаті праці. Системи посадових окладів містять перелік посад усіх найменувань і розмірів місячних окладів щодо кожної посади («вилки» окладів).

**Відрядна форма** передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу. Основними умовами застосування відрядної форми оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання обсягу випуску продукції. Відрядна форма включає такі види:

1. **Пряма відрядна** – при прямій відрядній формі заробіток нараховується за виконану роботу (виготовлену продукцію) по установлених відрядних розцінках для будь-якої кількості продукції, що виготовляється. Заробіток ( $Z_{н.відр.}$ ) при цьому обчислюється за формулою:

$$Z_{н.відр.} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{ф.i}, \quad (6.4)$$

де  $P_i$  – відрядний розцінок за виготовлення одного виробу  $i$ -го виду, грн./шт.;

$N_{ф.i}$  – фактична кількість виробів  $i$ -го виду, виготовлених робітником за певний час, шт.;

$n$  – кількість видів виробів.

$$P_i = T_{ум.i} \cdot C_i, \quad (6.5)$$

де  $T_{шт.i}$  – час на виготовлення одного виробу  $i$ -го виду, год.

$C_i$  – тарифна ставка. за виготовлення одного виробу  $i$ -го виду, грн за год.

Розцінок – кількість гронових одиниць, які нараховуються за виготовлення одного виробу, грн/шт.;

Тарифні ставки інших розрядів ( $C_i$ ) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду ( $C_1$ ) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду ( $K_i$ ):

$$C_i = C_1 \cdot K_i \quad (6.6)$$

де  $K_i$  – середній тарифний коефіцієнт, який відповідає середньому тарифному розряду ( $P_{сер.}$ ).

*Середній тарифний коефіцієнт* обчислюється за формулою:

$$K_i = K_{менш} + (P_{сер.} - P_{менш}) \times (K_{більш} - K_{менш}), \quad (6.7)$$

де  $K_{менш}$ ,  $K_{більш}$  – відповідно, менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів, які відповідають меншому і більшому тарифному розряду (табл. 6.1).

$P_{менш}$  – менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Таблиця 6.1 – Тарифні коефіцієнти

Тарифний розряд (P)	1	2	3	4	5	6
Тарифний коефіцієнт (K)	1,0	1,2	1,35	1,5	1,7	2,0

2. *Відрядно-преміальна* – працівникам додатково нараховується премія за виконання умов і показників преміювання: якість роботи, терміновість, відсутність обґрунтованих скарг з боку клієнтів та ін. розмір премії, звичайно, встановлюється у відсотках до відрядного заробітку. Сума заробітку ( $Z_{в.прем}$ ) при цій системі визначається із залежності:

$$Z_{в.прем.} = Z_{н.відр.} + D_{в.} \quad (6.8)$$

де  $D_{в.}$  – сума преміальних доплат, яка обчислюється за формулою:

$$D_{в.} = Z_{н.відр.} \cdot \frac{P_1 + P_2 \cdot P_{пл}}{100\%}, \quad (6.9)$$

де  $P_1$  – процент доплат за виконання плану;

$P_2$  – процент доплат за кожен процент перевиконання плану;

$P_{пл}$  – процент перевиконання плану, який можна знайти:

$$\Pi_{mn} = \frac{N_{\phi} - N_{nl}}{N_{nl}} \cdot 100\% , \quad (6.10)$$

де  $N_{\phi}, N_{nl}$  – відповідно фактичний і запланований обсяг випуску продукції за місяць, шт./міс.

3. *Відрядно-прогресивна* при відрядно-прогресивній формі розцінки збільшуються для оплати продукції, виготовленої понад установлену норму. Заробітна плата ( $Z_{в.прогр.}$ ) обчислюється за формулою:

$$Z_{в.прогр.} = N_{\phi} \cdot P_{зв} + (N_{\phi} - N_{\phi}) \cdot P_{підв} , \quad (6.11)$$

де  $N_{\phi}$  – вихідна база для нарахування доплат, шт./міс.

$P_{зв}$  – звичайний розцінок за один виріб, грн./шт.;

$P_{підв}$  – підвищений розцінок за один виріб, грн./шт.

$$P_{підв} = P_{зв} \cdot \left(1 + \frac{\Pi_{р.р.}}{100}\right) , \quad (6.12)$$

де  $\Pi_{р.р.}$  – відсоток зростання розцінки, який визначається за шкалою, залежно від відсотка перевиконання вихідної бази для нарахування доплат.

Таблиця 6.2 – Відсоток зростання розцінки

Відсоток перевиконання вихідної бази для доплат ( $\Pi_{в.б.}$ ), %	1...10	11...25	26...40	41 і більше
$\Pi_{р.р.}$ , %	25	50	75	100

Відсоток перевиконання вихідної бази для доплат розраховується, як:

$$\Pi_{в.б.} = \frac{N_{\phi} - N_{\phi}}{N_{\phi}} \times 100\% , \quad (6.13)$$

4. *Непряма відрядна* – використовується при оплаті праці допоміжних робітників і підсобників.

5. *Колективна система оплати праці (бригадна)* – використовується в тому випадку, коли характер обладнання чи специфіка технології потребують зусиль групи працівників різної кваліфікації. При використанні цієї системи спочатку розраховується заробіток всієї бригади як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним із таких методів:

- Метод годино-коефіцієнтів.
- Метод коефіцієнта виконання норм.

6. *Акордна система* передбачає встановлення розцінку працівникові або групі працівників не за окремі вироби чи операції, а за весь обсяг

робіт із визначенням кінцевого строку його виконання. Ця система заохочує до скорочення строків виконання робіт і тому використовується при ремонтних роботах, ліквідації наслідків аварій тощо.

В умовах становлення ринкових відносин на багатьох підприємствах знайшла застосування безтарифна система оплати праці. Для управлінського персоналу безтарифна система оплати праці передбачає коригування їхнього заробітку залежно від обсягу реалізації продукції.

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві, фірмі (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

### **5. Система участі у прибутках.**

*Система участі у прибутках* передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної заінтересованості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для доброго психологічного клімату в колективі і процвітання підприємства.

Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі у прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі у прибутках залежно від продуктивності праці та ін.

### **Питання для самоконтролю**

1. Персонал підприємства, його склад та структура.
2. Класифікація персоналу підприємства.
3. Чинники, що впливають на зміну професійно-кваліфікаційного складу кадрів підприємства.
4. Кадрова політика підприємства та управління персоналом.
5. Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві.
6. Баланс робочого часу одного середньоспискового працівника.
7. Показники руху робочої сили на підприємстві.
8. Продуктивність праці, показники та методи її вимірювання.
9. Мотивація, її моделі та методи.
10. Організація і нормування праці на підприємстві.

## Тестові завдання

1. Погодинна форма оплати праці передбачає використання таких систем:

- а) пряма погодинна;
- б) акордна;
- в) погодинно-преміальна;
- г) погодинно-прогресивна;
- д) система посадових окладів;
- е) безтарифна.

2. Виберіть найбільш повне і точне визначення терміну «оплата праці»:

- а) ціна робочої сили.
- б) грошова оцінка виконаної роботи.
- в) відшкодування витрат на відтворення робочої сили.
- г) сума коштів, виплачена власником підприємства на утримання працівника і непрацюючих членів його сім'ї.
- д) грошове вираження вартості робочої сили, яке виплачується за виконану роботу або надані послуги.
- е) грошові виплати працівникові з метою його мотивації до високопродуктивної праці.

3. Заробітна плата виконує такі функції:

- а) розподільна;
- б) відновна;
- в) відтворювальна;
- г) стимулююча;
- д) планово-облікова;
- е) регулююча;
- ж) соціальна.

4. Колективна форма оплати праці використовується у випадку:

- а) неможливості обслуговування обладнання одним робітником;
- б) специфічна технологія потребує використання праці групи робітників;
- в) необхідності економії фонду оплати праці підприємства;
- г) рівності кваліфікаційного рівня працівників.

5. Договірне регулювання оплати праці реалізується через:

- а) механізм укладання угод між певним міністерством і колективом підприємства з приводу встановлення мінімального рівня оплати праці в галузі;
- б) механізм укладання системи тарифних угод різних рівнів;

- в) укладання контракту між працівником і адміністрацією підприємства з приводу визначення розмірів оплати праці;
- г) встановлення єдиних тарифних ставок.

6. Відрядна форма оплати праці використовується за умов:

- а) неможливості кількісного вимірювання затрат праці;
- б) наявності кількісних показників роботи;
- в) залежності результатів роботи безпосередньо від зусиль конкретного працівника;
- г) можливості точного обліку результатів праці;
- д) необхідності стимулювання якісних показників праці і недоцільності нормування робіт.

7. Абсолютний ріст заробітної плати – це:

- а) приріст заробітної плати в абсолютній величині у звітному періоді порівняно з базовим;
- б) випередження темпів росту заробітної плати порівняно з темпами росту продуктивності праці;
- в) можливість придбати більшу суму матеріальних благ за величину заробітної плати;
- г) збільшення розмірів оплати праці у сфері матеріального виробництва;
- д) збільшення всієї частини суспільного продукту, яка в грошовому вираженні виділяється суспільством для задоволення усіх потреб працюючих.

8. Якщо при нарахуванні заробітної плати використовується розцінок за весь обсяг виконаних робіт і встановлюється строк їх виконання, то така система називається:

- а) безтарифна;
- б) контрактна;
- в) акордна;
- г) погодинна;
- д) сумарна.

9. Тарифна система складається з таких елементів:

- а) тарифної сітки;
- б) середніх тарифних коефіцієнтів;
- в) тарифних ставок;
- г) тарифно-кваліфікаційних довідників;
- д) схем посадових окладів.

10. Номінальна заробітна плата – це:

- а) грошова сума, яку одержує працівник за виконану роботу;

- б) законодавчо зафіксовані тарифні розцінки і тарифні ставки;
- в) мінімальний розмір заробітної плати, що має місце на підприємстві в певному періоді;
- г) грошовий еквівалент матеріальних благ, які можуть бути придбані за неї.

## Лекція № 7

### Якість і конкурентоспроможність продукції

#### **1. Поняття якості продукції.**

#### **2. Методи оцінки якості продукції.**

#### **3. Поняття конкурентоспроможності продукції.**

##### **1. Поняття якості продукції**

Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення. Поряд з якістю існує поняття технічного рівня певних видів продукції. Технічний рівень виробів за змістом вужче їх якості, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик.

Рівень якості – це кількісна характеристика міри придатності того або іншого виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінювання якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного та оптимального її рівнів.

Абсолютний рівень якості товару знаходять обчисленням вибраних для його вимірювання показників, не порівнюючи їх із відповідними показниками аналогічних виробів. Для цього необхідно визначити зміст основних функцій, які повинно реалізовувати інноваційне рішення, вимог замовника до нього, а також умов, які характеризують експлуатацію, визначають основні параметри, які будуть використані для розрахунку коефіцієнта технічного рівня виробу. Система параметрів, прийнята до розрахунків, повинна достатньо повно характеризувати споживчі властивості інноваційного товару (його призначення, надійність, економічне використання ресурсів, стандартизація тощо).

Абсолютний рівень якості інноваційного рішення  $K_{Я.А.}$  визначається за формулою:

$$K_{Я.А.} = \sum_{i=1}^n P_{Hi} \cdot a_i, \quad (7.1)$$

де  $P_{Hi}$  – числове значення  $i$ -го параметра інноваційного рішення;  
 $n$  – кількість параметрів інноваційного рішення, що прийняті для оці-

нювання;

$a_i$  – коефіцієнт вагомості відповідного параметра (сума коефіцієнтів вагомості всіх параметрів повинна дорівнювати 1).

Визначення абсолютного рівня якості є недостатнім, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають ступінь його відповідності сучасним вимогам. Тому поряд з цим визначають відносний рівень якості окремих видів виготовлюваної (проектованої) продукції, порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів. Відносний рівень якості рішення  $K_{Я.В.}$  визначаємо за формулою:

$$K_{Я.В.} = \sum_{i=1}^n q_i \cdot a_i . \quad (7.2)$$

Якщо:

$K_{Я.В.} = 1$  – розробка за показниками якості аналогічна виробу-аналогу;

$K_{Я.В.} > 1$  – рівень конкурентоспроможності розробки за показниками якості вищий за виріб-аналог;

$K_{Я.В.} < 1$  – рівень конкурентоспроможності розробки за показниками якості нижчий за виріб-аналог.

Процедура визначення одиничних параметричних індексів за технічними показниками якості здійснюється за відповідними формулами. Якщо збільшення величини параметра свідчить про підвищення якості нової розробки, одиничний параметричний індекс розраховується за формулою:

$$q_i = \frac{P_i}{P_{баз\ i}} . \quad (7.3)$$

Якщо зменшення величини параметра свідчить про підвищення якості нової розробки, то одиничний параметричний індекс розраховується за оберненою формулою:

$$q_i = \frac{P_{баз\ i}}{P_i} , \quad (7.4)$$

де  $q_i$  – одиничний параметричний індекс, розрахований за  $i$ -м параметром;

$P_i$  – значення  $i$ -го параметра виробу;

$P_{баз\ i}$  – аналогічний параметр базового виробу-аналога, з яким проводиться порівняння.

Параметричні індекси можна визначати як за допомогою «жорстких» параметрів (технічні параметри, які мають конкретну величину, що виражається в кілограмах, міліметрах або інших чітких одиницях), так і

«м'яких» (параметри, які характеризують естетичні та ергономічні властивості розробки: дизайн, колір, зручність тощо). Для «м'яких» параметрів, які не мають кількісних характеристик, результати виражають у бальній формі. Підставою для присвоєння параметру того чи іншого бала можуть бути оцінки групи експертів за обраною ними шкалою (наприклад, «дизайн», зручність користування) за п'ятибальною або десятибальною шкалою.

Визначення набору споживчих параметрів товару є основним у визначенні рівня якості продукції. Визначення «переваг» товару за кожним з параметрів доручають сформованій на підприємстві групі експертів, які володіють реальною ринковою інформацією. Можна порівняти отримані експертами висновки з результатами «польових» досліджень ринку. Обрані параметри стають головним об'єктом досліджень.

Найбільш складна за кількістю показників система застосовується для оцінювання якості (технічного рівня) знарядь праці. Вона охоплює більшість груп одиничних показників і майже всі комплексні вимірники якості. Поряд із специфічними показниками, властивими лише певному виду виробів, якість (технічний рівень) знарядь праці характеризується також рядом загальних показників. До них в першу чергу відносять надійність, довговічність, ремонтпридатність, продуктивність, патентну чистоту тощо.

Залежно від призначення певні види продукції мають свої специфічні показники якості. В залежності від кількості характеризованих властивостей показники якості поділяються на:

- одиничні, що характеризують окремі властивості виробу;
- комплексні, за допомогою яких вимірюється група властивостей виробу;
- узагальнювальні, які характеризують якість усієї сукупності продукції підприємства.

Комплексні показники характеризують кілька властивостей продукції. За цими показниками продукцію поділяють на сорти, марки, класи [50].

В процесі господарської діяльності важливо не тільки правильно оцінити якість окремих виробів, але й загальний рівень якості продукції підприємства. Для цього використовується система узагальнювальних показників, основними серед яких є:

- коефіцієнт оновлення асортименту;
- частка сертифікованої продукції;
- частка продукції, призначеної для експорту;
- обсяг товарів, реалізованих за зниженими цінами під час сезонного розпродажу.

## **2. Методи оцінки якості продукції.**

Для визначення рівня якості виготовлюваних або освоюваних виробництвом нових виробів застосовують ряд методів: об'єктивний, органолептичний методи використовують для визначення абсолютного рівня якості,

а диференційований і комплексний — відносного рівня якості окремих видів продукції.

*Об'єктивний метод* означає оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та приборних вимірювань, лабораторного аналізу. Такий метод є найбільш вірогідним і застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів. Зокрема його використовують для визначення більшості техніко-експлуатаційних показників: засобів праці – продуктивність, потужність, точність обробки матеріалів; предметів праці – вміст металу у руді, міцність фарбування тканини; споживчих товарів – еластичність та вологостійкість взуття, вміст цукру або жиру у харчових продуктах тощо.

*Органолептичний метод* ґрунтується на наслідках аналізу сприймання органами почуттів людини (зором, слухом, смаком, нюхом, дотиком) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. При цьому методі застосовують балову систему оцінки в показників якості, виходячи з визначеного переліку ознак (властивостей), які найповніше охоплюють основні якісні характеристики виробу. Кожній оцінці ("відмінно", "добре", "задовільно", "погано") надають певну кількість балів (наприклад, відповідно 5, 4, 3 і 0).

*Диференційований метод* оцінки рівня якості передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або ж базовими показниками стандартів (технічних умов). Оцінка рівня якості цим методом зводиться до обчислення значень відносних показників, які за абсолютною величиною менше одиниці (при зіставленні з еталонними показниками), повинні бути більшими або дорівнювати одиниці (при порівнянні з вимогами стандартів чи технічних умов).

*Комплексний метод* полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу. Одним із варіантів комплексної оцінки якості може слугувати інтегральний показник, який обчислюється шляхом зіставлення корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на нього створення і використання. В окремих випадках для комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням при її обчисленні коефіцієнтів вагомості усіх розрахункових показників.

*Розрахунковий метод* використовується при визначенні показників якості новостворених виробів. В залежності від *джерел інформації* методи оцінки якості поділяються на:

- традиційний (оцінка якості продукції в спеціалізованих підрозділах);
- експертний (використовується для оцінки естетичних показників якості);
- соціальний (ґрунтується на визначенні якості продукції на основі вивчення думки споживачів про неї).

В окрему групу виділяються *статистичні методи*, оцінки якості продукції, які ґрунтуються на використанні методів математичної статистики і мають вибірковий характер.

### **3. Поняття конкурентоспроможності продукції.**

В тісному взаємозв'язку з якістю продукції перебуває її *конкурентоспроможність*. Формула конкурентоспроможності в загальному вигляді може бути представлена:

$$КС \text{ якість} + \text{ціна} + \text{обслуговування} , \quad (7.5)$$

Управляти конкурентоспроможністю можна шляхом забезпечення оптимального співвідношення між цими складовими, кожна з яких є також багатofакторною.

*Конкурентоспроможність* – сукупність властивостей певної продукції, що відображають її спроможність витримати порівняння з аналогічною продукцією в конкурентних ринкових умовах. Такий показник показуватиме рівень конкурентоспроможності виробу відповідно до виробу конкурента.

Умовою конкурентоспроможності товару загалом є:

$$\text{корисний ефект} / \text{ціна споживання} \Rightarrow \text{max} . \quad (7.6)$$

Рівень конкурентоспроможності визначають на основі порівняльного аналізу споживчих властивостей конкретної продукції і аналога-конкурента з урахуванням витрат на придбання та експлуатацію цих виробів. Основними критеріями конкурентоспроможності продукції є її технічний рівень, який характеризує ступінь використання науково-технічних досягнень у процесі розробки та виготовлення виробу, ступінь відповідності продукції вимогам міжнародних стандартів та специфічним вимогам іноземного споживача.

Слід зазначити три основних пункти конкурентоспроможності виробу:

1) конкурентоспроможність будь-якого товару може бути визначена тільки в порівнянні з іншим виробом, отже, є відносним показником;

2) показник конкурентоспроможності показує відмінності даного виробу від виробу-конкурента з урахуванням ступеня задоволення конкурентом конкретної суспільної потреби;

3) для визначення конкурентоспроможності товару слід також враховувати витрати на маркетинг та витрати споживачів на покупку та експлуатацію [39].

Фактор конкурентоспроможності носить примусовий характер, змушуючи виробників під погрозою витиснення з ринку безперестану займатися системою якості й у цілому конкурентоспроможністю своїх товарів, а ринок об'єктивно і строго оцінює результати їхньої діяльності.

Конкурентоспроможність товару – вирішальний фактор його комерційного успіху на розвинутому конкурентному ринку, це багатоаспектне поняття, що означає, відповідно, товари умови ринку, конкретною вимогою споживачів не тільки по своїм якісним, технічним, економічним, естетичним характеристиках, але і по комерційних і інших умовах його реалізації (ціна, терміни постачання, канали збуту, реклама).

Тому конкурентоспроможність товару можна визначити тільки порівнюючи товари конкурентів між собою. Іншими словами, конкурентоспроможність – поняття відносне, чітко прив'язане до конкурентного ринку і часу продажу. І, оскільки, у кожного покупця є свій індивідуальний критерій оцінки задоволення власних потреб, конкурентоспроможність набуває ще й індивідуального характеру.

Кожен товар після виходу на ринок починає поступово витрачати свій потенціал конкурентоспроможності. Такий процес можна сповільнити і навіть тимчасово затримати, але зупинити – неможливо. Тому нові вироби проектується за графіком, що забезпечує їм вихід на ринок до моменту значної втрати конкурентоспроможності колишнім виробам, інакше кажучи, конкурентоспроможність нових товарів повинна бути випереджальною і досить довгостроковою.

Особлива увага приділяється не стільки поліпшенню технічних параметрів, скільки зниженню ціни його споживання. Як свідчить світова практика, саме цей параметр найчастіше стає вирішальним, хоча новий товар продавався по істотній високій ціні.

У практичній діяльності й у теоретичних вишукуваннях нерідко ставиться знак рівності між якістю і конкурентоспроможністю або взагалі не робиться розходження між ними, хоча, насправді поняття „конкурентоспроможність товару” ширше понять „якість товару” і „технічний рівень товару”. Останні – головна складова конкурентоспроможності товару, що визначає його рівень, але не єдина. Якість виступає як головний фактор конкурентоспроможності товару, складаючи його „стержень”. У принципі низькоякісний товар володіє і низкою конкурентоспроможністю, так само як і товар високої якості – це висококонкурентний товар.

В процес оцінювання конкурентоспроможності товару входять нижчеказані етапи.

I. Аналіз ринку України і вибір за базу порівняння найбільш конкурентоспроможного товару. Зразок має належати до тієї ж групи товарів, що і аналізований виріб, бути найбільш репрезентативним для цього ринку, мати значне коло шанувальників.

II. Визначення набору параметрів, які порівнюються. Визначення набору параметрів, які порівнюються, продиктоване тим, що частина параметрів характеризує споживчі властивості товару, а частина – економічні властивості. «Жорсткі» параметри описують важливі функції товару та пов'язані з нею основні конструктивні характеристики виробу.

На основі групових параметричних індексів за нормативними, техніч-

ними та економічними показниками розраховують інтегральний показник конкурентоспроможності за формулою:

$$K_{ИИТ} = I_{ИИП} \cdot \frac{I_{ТП}}{I_{ЕП}} . \quad (7.7)$$

На основі інтегрального показника формулюється висновок про конкурентоспроможність оцінюваного товару:

- при  $K_{ИИТ} < 1$  виріб, який аналізується, поступається базовому зразку за конкурентоспроможністю,
- при  $K_{ИИТ} > 1$  – перевищує зразок,
- при  $K_{ИИТ} = 1$  – конкурентоспроможності порівнювальних товарів однакові.

Однак слід мати на увазі, що при зростанні  $I_{ТП}$  (тобто, поліпшенні споживчих показників аналізованого товару) показник  $K_{ИИТ}$  збільшується, характеризуючи зростання конкурентоспроможності. При зростанні  $I_{ЕП}$  (ціни споживання аналізованого товару порівняно з базовим зразком) показник  $K_{ИИТ}$  зменшується, відображаючи зниження конкурентоспроможності.

Якщо метою оцінювання конкурентоспроможності товару є прийняття рішення щодо виведення товару на ринок, можлива така прогнозна оцінка конкурентоспроможності товару:

- $K_{ИИТ} = 1,6$  і більше – дуже перспективно;
- $K_{ИИТ} = 1,40 \dots 1,59$  – перспективно;
- $K_{ИИТ} = 1,20 \dots 1,39$  – малоперспективно;
- $K_{ИИТ} = 1,00 \dots 1,19$  – неперспективно.

Інтегральний показник конкурентоспроможності вказує на ступінь його привабливості з позиції покупця. На підставі сформульованого висновку приймається рішення про проектування та виробництво такого виробу чи зняття виробу з виробництва, модернізацію його або переведення на інший ринок.

### Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення поняттю «якість» продукції.
2. Дайте визначення поняттю «технічний рівень якості» продукції.
3. Що таке абсолютний рівень якості продукції?
4. Що таке відносний рівень якості продукції?
5. Назвіть основні методи оцінки якості продукції.
6. В чому полягає суть об'єктивного методу оцінки якості продукції?
7. В чому полягає суть органолептичного методу оцінки якості?
8. В чому полягає суть диференційованого методу оцінки якості?
9. В чому полягає суть розрахункового методу оцінки якості продукції?
10. Дайте визначення поняттю «конкурентоспроможність» продукції.

## Тестові завдання

1. Показники, характеризують окремі властивості виробу – це:
  - а) одиничні показники;
  - б) групові показники;
  - в) комплексні показники;
  - г) узагальнюючі показники.
  
2. Якщо прогнозована оцінка конкурентоспроможності товару *дорівнює*  $K_{ИТТ} = 1,6$  і більше, то виведення товару на ринок є:
  - а) дуже перспективно;
  - б) перспективно;
  - в) малоперспективно;
  - г) неперспективно.
  
3. Які методи використовують для визначення абсолютного рівня якості продукції:
  - а) об'єктивний, диференційований;
  - б) органолептичний, об'єктивний;
  - в) диференційований, комплексний;
  - г) органолептичний, комплексний.
  
4. Об'єктивний метод:
  - а) ґрунтується на наслідках аналізу сприймання органами почуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів;
  - б) передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або ж базовими показниками стандартів (технічних умов);
  - в) означає оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та приборних вимірювань, лабораторного аналізу;
  - г) полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу.
  
5. Показники, за допомогою яких вимірюється група властивостей виробу – це:
  - а) одиничні показники;
  - б) групові показники;
  - в) комплексні показники;
  - г) узагальнюючі показники.
  
6. Диференційований метод:
  - а) ґрунтується на наслідках аналізу сприймання органами почуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів;

б) передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або ж базовими показниками стандартів (технічних умов);

в) означає оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та приборних вимірювань, лабораторного аналізу;

г) полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу.

7. Якщо прогнозована оцінка конкурентоспроможності товару *дорівнює*  $K_{ИТТ} = 1,40 \dots 1,59$ , то виведення товару на ринок є:

а) дуже перспективно;

б) перспективно;

в) малоперспективно;

г) неперспективно.

8. Головний фактор конкурентоспроможності товару:

а) якість;

б) ціна;

в) дизайн;

г) реклама.

9. Які методи використовують для визначення відносного рівня якості продукції:

а) об'єктивний, диференційований;

б) органолептичний, об'єктивний;

в) диференційований, комплексний;

г) органолептичний, комплексний.

10. Комплексний метод:

а) ґрунтується на наслідках аналізу сприймання органами почуттів людини без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів;

б) передбачає порівняння одиничних виробів з відповідними показниками виробів-еталонів або ж базовими показниками стандартів (технічних умов);

в) означає оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та приборних вимірювань, лабораторного аналізу;

г) полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу.

## Лекція № 8

### Собівартість продукції та витрати підприємства.

#### 1. *Поняття і характеристика витрат на виробництво.*

- 2. Класифікація витрат за різними методами.**
- 3. Складання кошторису витрат на виробництво.**
- 4. Показники собівартості продукції.**

### **1. Поняття і характеристика витрат на виробництво.**

Для досягнення своєї основної мети - максимізації прибутку – підприємство повинно понести певну суму витрат. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів ресурсів. Всі витрати підприємства (загальні витрати) поділяються на операційні та інвестиційні.

*Операційні витрати* - це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу. Операційна діяльність не включає інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.

Операційні витрати ще називають *поточними витратами*. Частина з них є циклічними і повторюваними (витрати за сировину і матеріали, заробітну плату та ін.), а інші мають місце постійно і незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу, споруд тощо).

Витрати виробництва представляють у натуральній і вартісній формах. Вартісною формою витрат на підготовку виробництва, виготовлення продукції та її збут є *собівартість* продукції. Собівартість комплексно характеризує використання всіх видів ресурсів підприємства, вона є одним з важливіших показників ефективності виробництва.

Собівартість продукції включає витрати на:

- вивчення ринку, виявлення величини попиту на продукцію;
- підготовку та освоєння виробництва нової продукції; сам процес виробництва продукції;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції;
- дослідження, використання та охорону природних ресурсів;
- набір і підготовку кадрів; вдосконалення процесу виробництва, підвищення його ефективності.

Для підприємства важливо визначити витрати, які відшкодовуються за рахунок собівартості, а які - за рахунок прибутку.

### **2. Класифікація витрат за різними методами.**

В основу класифікації витрат, що формують собівартість продукції, покладено такі ознаки:

I. Ступінь однорідності витрат:

- *одноеlementні (прості)* – сировина і матеріали, заробітна плата тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст;

➤ *комплексні* – різнорідні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямими (загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку).

II. Спосіб віднесення на окремі види продукції:

➤ *прямі* – безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю);

➤ *непрямі* – пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; до них належить заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання й експлуатація основних фондів тощо).

III. Зв'язок з обсягом виробництва:

➤ *постійні* – їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах; до них належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, управління. У складі постійних розрізняють умовно-постійні витрати, які неістотно змінюються при зміні обсягу виробництва:

➤ *змінні* – загальна сума витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції; поділяються на: пропорційні та непропорційні.

IV. За економічними елементами і калькуляційними статтями:

За економічними елементами затрати формуються відповідно до їх економічного змісту. Елементи затрат є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво. Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні (Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 3) передбачене таке групування витрат на виробництво *по елементам витрат*:

➤ Матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара; віднімається вартість повернутих відходів).

➤ Оплата праці (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства).

➤ Відрахування на соціальні заходи (включають відрахування на пенсійне забезпечення, на соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, на індивідуальне страхування; величина відрахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці).

➤ Амортизація основних фондів і нематеріальних активів (амортизаційні відрахування на повне відтворення основних фондів за нормами від балансової вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів).

➤ Інші операційні витрати (вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів, крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).

*Важливою є класифікація витрат за статтями калькуляції.* Статті - це затрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місця виникнення. За статтями витрат визначають со-

бівартість одиниці продукції, тобто калькуляцію. Більш детальна класифікація калькуляційних статей включає витрати на:

- сировину і матеріали (за мінусом зворотних відходів);
- куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби;
- паливо і енергію на технологічні цілі;
- заробітну плату основних виробничих робітників;
- відрахування на соціальні заходи із зарплати основних виробничих робітників;
- підготовку і освоєння виробництва продукції;
- зношування інструмента і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати;
- утримання і експлуатацію машин та устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- втрати внаслідок технологічно неминучого браку;
- інші виробничі витрати;
- позазавиробничі (комерційні) витрати.

*Відмінність* статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому - всі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

### ***3. Складання кошторису витрат на виробництво.***

Мета складання кошторису витрат на виробництво – встановлення всієї суми затрат на виробництво в плановому році. Кошторис виробництва, узагальнюючи поелементні витрати підприємства (про склад яких йшлося вище), показує їх ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди). Це надзвичайно важливо для аналізу чинників формування і зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису витрат на виробництво залежить від розміру підприємства, інформаційного забезпечення процесу планування та його стадії. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис можна складати коригуванням фактичних витрат за минулий період. Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, чисельності персоналу, вартості основних фондів з врахуванням зміни норм витрат ресурсів, цін на них тощо.

Кошторис витрат на виробництво відображає собівартість товарної, валової і реалізованої продукції підприємства.

Собівартість товарної продукції обчислюється на основі елементів витрат, що відображаються в кошторисі, з подальшим їх коригуванням на величину витрат, які не включені у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, позазавиробничі витрати, відшкодування втрат від браку), зміну залишків витрат майбутніх періодів. Одержана сума є собівартістю валової продукції. Після її коригування на

зміну залишків незавершеного виробництва одержується виробнича собівартість товарної продукції. Саме вона разом із сумою позавиробничих витрат становить повну собівартість товарної продукції. Собівартість реалізованої продукції обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

*Калькулювання собівартості продукції* - це процес обмеження собівартості одиниці продукції.

*Методи калькулювання* – нормативний, параметричний, розрахунково-аналітичний.

Склад окремих статей калькуляції формується таким чином:

1. *Стаття «Сировина і матеріали»* включає витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, куповані вироби і напівфабрикати, а також транспортно-заготівельні витрати; вартість зворотних відходів віднімається за ціною їх можливого використання чи реалізації.

2. *Стаття «Паливо і енергія на технологічні цілі»* включає витрати на паливо, електроенергію, пару та ін., які безпосередньо використовуються в технологічному процесі, за нормами витрат, тарифами і цінами.

3. *Стаття «Заробітна плата виробничих робітників»* містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням продукції (основна заробітна плата); обчислюється відповідно до трудомісткості технологічних операцій, тарифних ставок або відрядних розцінок; витрати на оплату відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін. (додаткова заробітна плата); обчислюється у відсотках до основної.

4. *Стаття «Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників»* включає відрахування на обов'язкове соціальне страхування, пенсійне страхування; встановлюються у відсотках від основної і додаткової заробітної плати.

5. *Стаття «Загальновиробничі витрати»* містить виробничі накладні витрати на організацію виробництва і управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного і допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування; обчислюються шляхом складання кошторису цих витрат на певний період і розподілу їх на одиницю продукції пропорційно основній заробітній платі виробничих робітників.

6. *Стаття «Адміністративні витрати»* відображає загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства; до них належать витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних актів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати та ін.; обчислюються згідно із встановленими нормами, тарифами і цінами.

7. *Стаття «Підготовка та освоєння виробництва»* містить витрати на освоєння нових підприємств, цехів; підготовку та освоєння нової продукції; підготовчі роботи в добувній промисловості; списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їхнього відшкодування.

8. *Стаття «Інші виробничі витрати»* включає сплату процентів за короткострокові позики банків, оплату робіт із сертифікації та інші витрати, які включаються у собівартість продукції, але не віднесені до перелічених раніше статей.

9. *Стаття «Витрати на збут»* містить витрати на пакувальні матеріали, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці і комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг.

Сума перших *восьми* статей становить виробничу собівартість продукції; *усіх статей* - повну собівартість продукції.

На ранніх стадіях розробки нової продукції, коли повністю не сформована нормативна база, не відомі ціни на ресурси і відсутній комплект технічної документації, *собівартість продукції може визначатись лише як прогностична величина*. Найбільш розповсюдженими методами таких розрахунків є: метод питомих ваг; бальний; графоаналітичний; кореляційний.

#### **4. Показники собівартості продукції.**

Показниками собівартості продукції, що використовуються в господарській практиці, є:

1. *Затрати на 1 грн. товарної продукції* ( $B_{1\text{грн.ТП}}$ ):

$$B_{1\text{грн.ТП}} = \frac{C_{\text{ТП}}}{Q_{\text{ТП}}}, \quad (8.1)$$

де  $C_{\text{ТП}}$  – собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн;

$Q_{\text{ТП}}$  – обсяг товарної продукції підприємства, грн.

2. *Собівартість окремих видів продукції* (визначається на основі калькуляцій собівартості окремих видів продукції);

3. *Зниження собівартості порівняльної товарної продукції* (використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції):

а) зміна структури і обсягу продукції спричиняє відносне зниження умовно-постійних витрат ( $E_{y-n}$ ):

$$E_{y-n} = \frac{\Delta Q_{\text{пл}} \cdot P_{y-n} \%}{100\%}, \quad (8.2)$$

$\Delta Q_{\text{пл}}$  – приріст обсягу випуску продукції в плановому році, %;

$P_{y-n}$  – сума умовно-постійних витрат в базовому році, грн.

б) процент зниження затрат на 1 грн. ТП в плановому році порівняно з базовим:

$$\gamma = \frac{B_{1\text{грн.ТП.б}} - B_{1\text{грн.ТП.пл}}}{B_{1\text{грн.ТП.б}}} \cdot 100\%, \quad (8.3)$$

де  $B_{1\text{грн.ТП.б}}$  – затрати на 1 грн. товарної продукції у базисному році, грн;

$B_{1\text{грн.ТП.пл}}$  – затрати на 1 грн. товарної продукції у плановому році, грн.

Індексний метод дає можливість врахувати вплив усіх чинників укрупненим способом.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок зміни норм витрат матеріалів і зміни цін на них:*

$$\Delta C_m = (1 - I_n \cdot I_c) \cdot P_{mз}, \quad (8.4)$$

де  $I_n$  – індекс зміни норм витрат матеріалів на один виріб;

$I_c$  – індекс зміни цін на одиницю матеріального ресурсу;

$P_{mз}$  – питома вага матеріальних затрат у собівартості продукції, %.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок росту продуктивності праці:*

$$\Delta C_{nn} = \left(1 - \frac{I_{zn}}{I_{nn}}\right) \cdot P_{zn}, \quad (8.5)$$

де  $I_{zn}$  – індекс росту середньої заробітної плати;

$I_{nn}$  – індекс росту продуктивності праці;

$P_{zn}$  – питома вага заробітної плати в собівартості продукції, %.

• *Зниження собівартості продукції за рахунок зниження умовно-постійних витрат:*

$$\Delta C_{y-n} = \left(1 - \frac{I_{y-n}}{I_q}\right) \cdot P_{y-n}, \quad (8.6)$$

де  $I_{y-n}$  – індекс росту умовно-постійних витрат;

$I_q$  – індекс росту обсягу виробництва продукції;

$P_{y-n}$  – питома вага умовно-постійних затрат у собівартості продукції, %.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі. *Чинниками зниження собівартості* є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

## Питання для самоконтролю

1. Поняття і характеристика витрат на виробництво продукції.
2. Класифікація витрат.
3. Управління витратами на підприємстві.
4. Групування витрат на виробництво продукції за економічними елементами.
5. Складання кошторису витрат.
6. Поняття і види собівартості продукції.
7. Показники собівартості продукції.
8. Джерела і шляхи зниження собівартості продукції.
9. Планування собівартості продукції за факторним методом.
10. Індексний метод розрахунку зниження собівартості продукції.
11. Калькулювання собівартості одиниці продукції.
12. Методика обчислення основних статей калькуляції.

## Тестові завдання

1. Собівартість продукції не включає витрати на:
  - а) вивчення ринку, виявлення величини попиту на продукцію;
  - б) підготовку та освоєння виробництва нової продукції;
  - в) сам процес виробництва продукції;
  - г) штрафні санкції;
  - д) дослідження, використання та охорону природних ресурсів.
2. До одноелементних (простих) витрат належать:
  - а) витрати на сировину і матеріали;
  - б) втрати від браку;
  - в) загальновиробничі витрати;
  - г) адміністративні витрати.
3. До прямих витрат належать:
  - а) заробітна плата управлінського персоналу;
  - б) вартість допоміжних та інших матеріалів, які можна безпосередньо віднести до окремого об'єкта витрат;
  - в) заробітна плата обслуговуючого персоналу;
  - г) утримання і експлуатація основних фондів.
4. Постійні витрати включають:
  - а) витрати на сировину;
  - б) витрати на заробітну плату найманих робітників;
  - в) витрати на оренду приміщення;
  - г) витрати на технологічне паливо і енергію.

5. За способом віднесення на окремі види продукції витрати поділяються на:

- а) прямі і непрямі;
- б) одноелементні і комплексні;
- в) постійні і змінні;
- г) матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші операційні витрати.

6. За зв'язком з обсягом виробництва витрати поділяються на:

- а) прямі і непрямі;
- б) одноелементні і комплексні;
- в) постійні і змінні;
- г) матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші операційні витрати.

7. За економічними елементами і калькуляційними статтями витрати поділяються на:

- а) прямі і непрямі;
- б) одноелементні і комплексні;
- в) постійні і змінні;
- г) матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація основних фондів і нематеріальних активів, інші операційні витрати.

8. Інші операційні витрати не включають:

- а) втрати від курсових різниць;
- б) знецінення запасів;
- в) податок на прибуток;
- г) суму фінансових санкцій.

9. Відрахування на соціальні заходи не включають:

- а) відрахування на пенсійне забезпечення;
- б) відрахування на соціальне страхування;
- в) амортизаційні відрахування;
- г) відрахування на випадок безробіття.

10. До методів калькулювання не відноситься:

- а) нормативний;
- б) параметричний;
- в) відносний;
- г) розрахунково-аналітичний.

## Лекція № 9

### Система «direct-costing»

1. Виникнення і суть системи «direct-costing»
2. Особливості застосування системи «direct-costing» .
3. Практичне використання системи «direct-costing».

#### *1 Виникнення і суть системи «direct-costing».*

Сучасні іноземні західні дослідники зв'язують виникнення теорії управління витратами з другою половиною XIX століття, коли в 1887 році було опубліковано перше видання теоретичної праці англійців Джона Матера Фелса (1858—1925) і Емілія Гарке (1858—1930) "Виробничі рахунки: принципи і практика їх ведення".

Підхід до управління витратами, запропонований Фелсом і Гарке, припускав створення системи, покликаної підвищити інформативність даних про засоби, що витрачаються, і посилити контроль за їхнім використанням. Основне нововведення полягало в тому, що всі витрати ділилися на фіксовані (зараз їх прийнято називати постійними) і змінні. При цьому вважалося, що зміна фіксованих витрат не залежить безпосередньо від різних господарських операцій або об'єму виробленої продукції. Це привело до думки, що збільшити об'єм виробництва можна при витраті менших ресурсів, ніж вважалося раніше, оскільки умовно-постійні витрати збільшуються нерівномірно. Виділення із загальної маси витрат умовно-змінних багато в чому визначило можливість їх нормувати, встановлювати норму використання ресурсів на певний об'єм готових виробів. Крім того, був встановлений більш точний зв'язок між витратами на виробництво готового виробу і його собівартістю, що дало можливість сформувати в майбутньому систему "Стандарт-кост".

В результаті співпраці Емерсона і Гаррісона була створена система, основною метою якої було визначення ефективності роботи підприємства і усунення неефективності шляхом порівняння фактичних витрат з нормованими. При цьому дана система, на їхню думку, покликана не тільки фіксувати події минулого, але і ставити задачі на майбутнє, допомагати здійснювати ці задачі. Тому "Стандарт-кост" з'явилася першою управлінською системою, в якій як першочергова функція ставиться саме контроль і регулювання витрат, а не їхній облік.

Органічним розвитком "Стандарт-кост" і методів обліку по центрах відповідальності стала поява методу "JT" - "Just-in-time" (точно в час), описаного і пропонуваного авторами Р.А. Хауеллом і З.Р. Соусі. Хоча до цього аналогічна система під назвою «Канбан» була впроваджена і успішно застосовувалася на японських підприємствах. На початку 70-х рр. віцепрезидент автомобільної компанії «Тойота» Т. Оно запропонував систему організації праці «Канбан», яку американці стали називати «само вчасно», що не зовсім правильне, оскільки чинник часу не є головною становлюючою

цієї системи. Основний зміст японської системи «Канбан» полягає, по-перше, в раціональній організації виробництва, і по-друге, в ефективному управлінні персоналом .

Система «Канбан» одержала свою назву від металевого знака трикутної форми («Канбан» в перекладі означає «табличка», «знак»), який супроводжує деталі в процесі виробництва і переміщення. Суть системи полягає в тому, що на всіх фазах виробничого процесу відмовилися від виробництва продукції крупними партіями і створили безперервно-потокове виробництво. Постачальники вимушені підстроюватися під ритм роботи підприємства-споживача їх продукції і вводити у себе аналогічну систему.

Система «Канбан» робить безпосередній вплив на розмір складських запасів, скорочуючи їх до оптимальних розмірів. США і деякі країни Західної Європи застосовували у себе систему «Канбан» для підвищення ефективності виробництва. Проте слід зазначити, що в повному об'ємі ця система не була впроваджена ніде. Це пояснюється, перш за все, тим, що система, створена в Японії, орієнтована на національні цінності. Система «Канбан», розповсюджуючись, охоплює цілі галузі.

У 1923 році Дж. Кларк запропонував підрозділяти валові витрати виробництва, залежно від об'єму виробництва, на постійні і змінні. До постійних, на його думку, слід було відносити: амортизацію основного капіталу; витрати на зміст адміністративного і технічного персоналу; підтримка устаткування в належному стані; зміст збутової мережі; суму звичайного прибутку на задіяний капітал. До змінних же витрат, згідно Дж. Кларку, слід було відносити вартість сировини, матеріалів, електроенергії, робочої сили, експлуатації устаткування і ін., що змінюються залежно від величини об'єму виробництва.

У 1936 році, розвиваючи ці ідеї, американський економіст Джонатан Гаррісон створив учення – «direct-costing», згідно якому у складі собівартості необхідно враховувати тільки прямі витрати (умовно-змінні) витрати. Непрямі витрати виключаються з собівартості. Значний розвиток система «direct-costing» отримала після другої світової війни. Посилення контролю за виробничими витратами стало стимулювати подальші дослідження в області собівартості. При цьому широкого поширення набули розрахунки, пов'язані із знаходженням точки критичного об'єму виробництва. В результаті цього на початку 50-х років в США ряд компаній стали повертатися до обліку тільки прямих витрат, але тепер до них, окрім матеріалів і заробітної плати робочих, стали відносити ще і змінні накладні витрати.

Фактичне впровадження системи «direct-costing» в США відноситься до 1953 року, коли Національна асоціація бухгалтерів-калькуляторів в своєму звіті опублікувала опис цієї системи. У 1961 році нею був опублікований другий звіт, де дослідженню піддалися 50 крупних фірм, що застосовують дану систему. В даний час «direct-costing» широко поширений у всіх економічно розвинених країнах. У Франції даний метод отримав найменування «маржинальна бухгалтерія» або «маржинальний облік», у

Великобританії його називають «обліком маржинальних витрат». В даний час «direct-costing» широко поширений в Германії і Австрії, частіше всього на великих підприємствах. Він отримав найменування «облік часткових витрат» або «облік суми покриття». Даний метод застосовують тут 54% підприємств. Особливо популярна дана система в харчовій промисловості – 71,4%, і в будівництві – 67,4% підприємств. Взагалі по всьому світу від 30% до 50% компаній використовують метод «direct-costing» для внутрішніх розрахунків.

## **2 Особливості застосування системи «direct-costing».**

Визначивши суть «direct-costing» як системи управлінського (виробничого) обліку, заснованої на діленні витрат на постійні і змінні залежно від зміни об'єму виробництва, можна виділити властиві йому особливості, позитивні моменти і проблеми. Головною особливістю «direct-costing», заснованого на класифікації витрат на постійні і змінні, є те, що собівартість промислової продукції враховується і планується тільки в частині змінних витрат. Постійні витрати збирають на окремому рахунку і із заданою періодичністю списують безпосередньо на дебет рахунки фінансових результатів. Постійні витрати не включають в розрахунок собівартості виробів, а як витрати даного періоду списують з отриманого прибутку протягом того періоду, в якому вони були проведені. По змінних витратах оцінюються також залишки готової продукції на складах на початок і кінець року і незавершене виробництво. При системі «direct-costing» схема побудови звітів про доходи багатоступінчата (табл. 1). У них містяться принаймні два фінансові показники: маржинальний дохід і прибуток.

Таблиця 9.1 – Схема побудови звітів про доходи при системі «direct-costing»

№ п/п	Найменування показників	Значення
1	Виручка від реалізації продукції (В)	В = 1000
2	Змінних витрати (ЗВ)	ЗВ = 600
3	Маржинальний дохід (М)	М = В – ЗВ = 400
4	Постійних витрати (ПВ)	ПВ = 200
5	Прибуток (П)	П = М – ПВ = 200

Звіт про доходи не обов'язково повинен бути двоступінчатим. Якщо змінні витрати підрозділяти на виробничі і невиробничі, то даний звіт про доходи буде тріступінчатим. В цьому випадку на першому етапі визначається виробничий маржинальний дохід як різниця між об'ємом реалізованої продукції і змінними виробничими витратами. На другому етапі як різниця між виробничими маржинальними і позавиробничими змінними витратами визначається маржинальний дохід в цілому по підприємству, на третьому етапі – прибуток шляхом віднімання із загальної суми маржина-

льного доходу суми постійних витрат. Звіти про доходи можна змінювати підрозділом загальної суми постійних витрат на два різні дрібні блоки. Цей метод можна було б назвати «багатоблоковою системою».

Система «direct-costing» загострює увагу керівництва підприємства на зміні маржинального доходу (суми покриття) по підприємству в цілому і по різних виробках. Вона дозволяє враховувати вироби з великою рентабельністю, щоб переходити в основному на їх випуск, оскільки різниця між продажною ціною і сумою змінних витрат не затушовується в результаті списання постійних непрямих витрат на собівартість конкретних виробів.

Маючи облікові дані про обмежену собівартість і суми покриття (маржинальні доходи) по виробках, можна вирішувати такі управлінські задачі, як оптимізація асортименту продукції, що випускається, доцільність ухвалення додаткового замовлення за цінами нижче звичайного, виробництво тих, що комплектують усередині підприємства або навпаки закупівля їх на стороні, визначення оптимального розміру партії або серії продукції, вибір і заміна устаткування та інші.

Основна позитивною відмінністю системи «direct-costing» в тому, що на основі інформації, що отримується в ній, можна ухвалювати різні оперативні рішення по управлінню підприємством. В першу чергу це стосується можливостей проводити ефективну політику цін. З обліком за системою «direct-costing» також зв'язана можливість проведення демпінгової політики, розрахунку і вибору різних комбінацій ціни на товар і об'ємів його реалізації.

### ***3. Практичне використання системи «direct-costing».***

У минулому році на підприємстві «Зірка» виникла наступна ситуація: підприємство отримало замовлення на виробництво партії кукурудзяних паличок у кількості 60 000 малих упаковок (0,075 кг) відповідно до ДСТУ 2903, при 100% завантаженості лінії з виробництва паличок у 100 000 малих упаковок. Постійні витрати при 100% завантаженні складають 60 000 грн. Підприємство не мало змогу відмовити у даному замовленні, так як:

1. дане замовлення йшло разом з замовленням великих упаковок кукурудзяних паличок (0,2 кг) відповідно до ДСТУ 2903 (100% завантаженість виробничих потужностей);
2. даний замовник є постійним клієнтом, втрачати якого було б не вигідно.

В результаті замовлення було виконане і підприємство отримало прибуток по основному 100% замовленню, який перекрив збиток від 60% замовлення малих упаковок кукурудзяних паличок (див. табл. 2, ряд. 9). Також на початку року відділ консалтингу отримав випадкове замовлення на 30 000 малих упаковок кукурудзяних паличок, але замовник запропонував граничну ціну для підприємства у 1,1 грн. Нажаль дана ціна є для підприємства демпінговою, і тому керівництво відмовило у виконанні замовлення.

Оцінимо рішення про ухвалення додаткового замовлення малих упаковок кукурудзяних паличок за ціною нижче за собівартість продукції, використовуючи при цьому систему «direct-costing». Початкові дані та розрахунки представлені в табл.2.

1. Виручка від продажу  $100\% = 100\ 000 * 1,5 = 150\ 000$  грн.

Виручка від продажу  $60\% = 60\ 000 * 1,5 = 90\ 000$  грн.

Виручка від продажу  $60\%+\text{дод.зам.} = 60\ 000 * 1,5 + 30\ 000 * 1,1 = 123\ 000$  грн.

2. Сума змінних витрат  $100\% = 100\ 000 * 0,6 = 60\ 000$  грн.

Сума змінних витрат  $60\% = 60\ 000 * 0,6 = 36\ 000$  грн.

Сума змінних витрат  $60\%+\text{дод.зам.} = 60\ 000 * 0,6 + 30\ 000 * 0,6 = 54\ 000$  грн.

3. Собівартість всього випуску продукції  $100\% = 60\ 000 + 60\ 000 = 120\ 000$  грн.

Собівартість всього випуску продукції  $60\% = 36\ 000 + 60\ 000 = 96\ 000$  грн.

Собівартість всього випуску продукції  $60\%+\text{дод.зам.} = 54\ 000 + 60\ 000 = 114\ 000$  грн.

4. Собівартість одиниці продукції  $100\% = 120\ 000 / 100\ 000 = 1,2$  грн.

Собівартість одиниці продукції  $60\% = 96\ 000 / 60\ 000 = 1,6$  грн.

Собівартість одиниці продукції  $60\%+\text{дод.зам.} = 114\ 000 / 90\ 000 = 1,27$  грн.

5. Прибуток  $100\% = 150\ 000 - 120\ 000 = + 30\ 000$  грн.

Збиток  $60\% = 90\ 000 - 96\ 000 = - 6\ 000$  грн.

Прибуток  $60\%+\text{дод.зам.} = 123\ 000 - 114\ 000 = + 9\ 000$  грн.

Таблиця 9.2 – Варіантний аналіз замовлень по підприємству

Показник	100% завантаженість виробничих потужностей	Замовлення на 60% використання потужностей	Замовлення на 60% використання потужностей + додаткове замовлення по демпінговій ціні
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
1. Об'єм виробництва, шт.	100 000	60 000	60 000 + 30 000 = 90 000
2. Ціна за одиницю продукції, грн.	1,5	1,5	1,5      1,1
3. Виручка від продажу, грн. (ряд. 1 * ряд. 2)	150 000	90 000	90 000 + 33 000 = 123 000
4. Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	0,6	0,6	0,6      0,6
5. Сума змінних витрат, грн. (ряд. 1 * ряд. 4)	60 000	36 000	36 000 + 18 000 = 54 000

### Продовження табл. 9.2

1	2	3	4
6. Сума постійних затрат, грн.	60 000	60 000	60 000
7. Собівартість всього випуску продукції, грн. (ряд. 5 + ряд. 6)	120000	96000	(36 000 + 18 000) + 60 000 = 114 000
8 Собівартість одиниці продукції, грн. (ряд. 7 / ряд. 1)	1,2	1,6	1,27
9. Прибуток (+), збиток (-), грн. (ряд. 3 – ряд. 7)	+30000	-6000	+9000

Даний результат (див. табл. 9.2, ряд. 9) пояснюється високою питомою вагою постійних витрат в сумі виручки. Щоб уникнути збитків, необхідно шукати вихід з ситуації, що склалася. І якщо поступить пропозиція від замовника на випуск продукції, яка вимагає додаткових постійних витрат, то керівники можуть прийняти таке замовлення за ціною нижче за собівартість (демпінговою ціною). Отже, підприємству варто було б прийняти додаткове замовлення, оскільки додаткова виручка покриває всі змінні витрати, і частину постійних витрат. В результаті прибуток підприємства по замовлення малих упаковок кукурудзяних паличок був би рівний 9000 грн., а не -6000 грн.

В умовах ринкової економіки «direct-costing» дає інформацію про можливість використання в конкурентній боротьбі демпінг-продажу товарів за свідомо заниженими цінами, що пов'язане зі встановленням нижньої межі ціни. Цей прийом застосовується в періоди тимчасового скорочення попиту на продукцію для завоювання ринків збуту.

Таким чином, дана система дозволяє аналізувати витрати і результати діяльності, дає можливість управляти величиною прибули, яка є найважливішим показником діяльності підприємств в умовах ринкової економіки.

### Питання для самоконтролю

1. Назвіть науковців, праці яких стали витокami системи «direct-costing».
2. Які системи обліку передували системі «direct-costing»?
3. В чому полягає суть системи «Стандарт-кост»?
4. Чим відрізняється американська система обліку "Just-in-time" від японської системи обліку «Канбан»?
5. Який американський економіст є засновником системи «direct-costing»?
6. В чому полягає суть системи «direct-costing»:
7. Які є особливості застосування системи «direct-costing»?
8. Що таке маржинальний дохід в системі «direct-costing»?
9. Що таке змінні витрати?
10. Що таке постійних витрати?

## Лекція № 10

### Види та методи встановлення цін

1. *Економічний зміст і функції цін.*
2. *Види цін.*
3. *Формування гуртових та роздрібних цін.*
4. *Методи ціноутворення.*

#### 1. *Економічний зміст і функції цін.*

Ціна являє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за якою продавець хоче продати, а покупець готовий купити товар. Ціна — це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Також ціна відображає корисність товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції, силу державного контролю, тощо.

В ринковій економіці ціни виконують основні функції:

1. обліково-аналітичну,
2. розподільчу,
3. стимулюючу,
4. регулюючу.

Обліково-аналітична функція забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування. Розподільча функція впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві. Стимулююча функція ціни сприяє НТП, оновленню асортименту, раціональному використанню обмежених ресурсів. Регулююча функція здійснює збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є *собівартість і прибуток*, їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір,
- податок на додану вартість,
- націнки постачальницько-збутових організацій,
- торгівельні надбавки або знижки.

#### 2. *Види цін.*

1. В залежності від виду продукції виділяють ціни на товари та тарифи. Ціни на товари складають досить розгалужену систему цін на будь-які види продукції, що виробляється та реалізується підприємствами промисловості, будівництва, сільського господарства. Тарифи вантажного та пасажирського транспорту — це плата за перевезення вантажів і пасажирів, яку беруть транспортні підприємства з відправників і населення. Тарифи на послуги — різновид цін, за якими ці послуги здійснюються.

2. В залежності від сфери товарного обігу, що обслуговується, ціни поділяються на закупівельні, оптові та роздрібні. Закупівельні ціни встано-

влюються на сільськогосподарську продукцію. За цими цінами здійснюється закупівля продукції у безпосередніх виробників. *Оптові (відпускні) ціни* встановлюються на промислову продукцію підприємствами-виробниками. *Роздрібні ціни* встановлюються на товари, що реалізуються кінцевому споживачеві, як правило, населенню.

3. В залежності від ролі ринку розрізняють ціни попиту, ціни пропозиції, ціни ринкової рівноваги та ціни угод між суб'єктами ринку. *Ціна попиту* характеризує таку ціну, яка може бути запропонована покупцем товару на ринку, виходячи з його потреб та фінансових можливостей з урахуванням стану ринкової кон'юнктури. *Ціна пропозиції* характеризує таку ціну, яка може бути запропонована продавцем товару на ринку, виходячи із рівня витрат на його виготовлення та прибутку, який очікують, з урахуванням стану ринкової кон'юнктури. *Ціна ринкової рівноваги* характеризує такий її рівень, який повністю зрівноважує пропозицію та попит на ринку, тобто формується при повній відповідності їх обсягів. *Ціна угод (договірні)* між суб'єктами ринку характеризує конкретний рівень цін, за якими укладаються угоди між продавцем та покупцем товару чи послуги.

4. В залежності від типу ринку виділяються конкурентні та монопольні ціни. *Конкурентні ціни* встановлюються на товари, що реалізуються в конкретному ринковому середовищі, на якому відсутній ціновий диктат окремих виробників продукції, які займають на ринку монопольне становище. *Монопольна ціна* характеризує такий їх різновид, який встановлюється суб'єктом господарювання, що займає монопольне становище на ринку, і призводить до обмеження конкуренції або порушення прав споживача.

5. В залежності від регіону дії розрізняють регіональні (місцеві) та єдині ціни. *Регіональні ціни* характеризують такі їх види, які диференційовані в окремих регіонах реалізації продукції. *Єдині ціни* характеризують такі їх види, які не мають регіональної диференціації і встановлюються для всіх регіонів країни однаковими.

6. В залежності від країни реалізації виділяють внутрішні та зовнішньоекономічні ціни. *Внутрішня ціна* встановлюється на будь-які види продукції, що реалізуються на внутрішньому ринку країни. *Зовнішньоекономічна ціна* характеризує такі їх види, за якими продукція реалізується на ринках інших країн.

7. В залежності від порядку відшкодування транспортних витрат на внутрішньому ринку використовують ціни з терміном „франко”.

8. За порядком державного регулювання виділяють ціни, які регулюються і не регулюються. Дані види цін встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціальне значимі товари. *Ціну, що регулюється*, характеризує її різновид, що підлягає регулюванню державними органами. Це регулювання може здійснюватися на основі економічних або адміністративних методів. *Ціна, що не регулюється (або вільна ціна)*, має вільно встановлюватися на ринку під впливом його кон'єктури при взаємній згоді покупця та продавця товару.

9. За *вартістю встановлення* ціни поділяються на тверді (фіксовані) та гнучкі. *Тверда (фіксована) ціна* означає, що вона не може бути змінена в результаті переговорів між покупцем та продавцем товару. *Гнучка ціна* допускає можливість зміни її рівня в процесі комерційних переговорів між покупцем та продавцем товару в залежності від певних умов реалізації.

10. За *періодом дії* розрізняють ціни постійні та тимчасові. *Постійна ціна* встановлюється на певний, заздалегідь визначений термін, впродовж якого вона не підлягає зміненню під впливом зовнішніх або внутрішніх факторів. *Тимчасова ціна* встановлюється на короткий термін і може змінюватися в залежності від зміни умов виробництва та реалізації товару у часі.

11. За *ступенем новизни товару* розрізняють ціни на нові товари; товари, які вироблені, і товари, що зняті з виробництва. Такий розподіл цін пов'язаний із особливостями здійснення цінової політики підприємства на різних стадіях життєвого циклу товару.

Виділяють також кошторисні та світові ціни. *Кошторисні ціни* — ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення. *Світові ціни* — це грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку. Вони визначаються: для одних товарів — рівнем цін країни-експортера; для інших — цінами бірж та аукціонів; для багатьох готових виробів — цінами провідних фірм світу. У сучасній практиці господарювання застосовуються також *ринкові ціни*, які відокремлюються без певної класифікаційної ознаки.

Важливу роль у вирішенні завдань науково-технічного прогресу відіграють — *лімітні* (встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають граничне допустимий рівень її ціни) і *ступеневі* ціни (ступенева ціна — це гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції).

### **3. Формування гуртових та роздрібних цін.**

Гуртові ціни поділяються на *гуртові ціни підприємства* та *гуртові ціни промисловості*. При формуванні *гуртової ціни підприємства* до собівартості продукції, представленої у формі калькуляції, додаються величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір (для високорентабельних і монопольних підакцизних товарів).

*Акцизний збір ( $A_3$ )* — це непрямий податок, що включається до ціни товарів.

*Податок на додану вартість (ПДВ)* є частиною новоствореної вартості, яка сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. ПДВ на матеріальні ресурси, основні засоби, нематеріальні активи для потреб основної діяльності по виготовленню продукції до витрат виробництва і обігу не відноситься. ПДВ включається в ціну продукції за встановленою ставкою до оподаткованого

обороту, який не включає податок на додану вартість. На Україні встановлена єдина ставка ПДВ, яка має два вираження:

- ✓ 20% – включається в ціну товарів, робіт, послуг;
- ✓ 16,67% – визначає суму ПДВ в реалізації товарів, робіт, послуг.

$$C_{гурт.} = C_n + П + H_{нід.} + A_3 + ПДВ, \text{ грн.}$$

де  $C_n$  – повна собівартість продукції, грн.

$П$  – прибуток, грн.

$H_{нід.}$  – надбавки підприємства (за високу якість, за відповідність міжнародним стандартам, тощо), грн.

$A_3$  – акцизний збір, грн.

$ПДВ$  – податок на додану вартість, грн.

$$П = C_n \cdot \frac{P\%}{100\%}, \quad (10.1)$$

де  $P\%$  – рентабельність продукції, %.

$$H_{нід.} = (C_n + П) \cdot \frac{H_{нід.}\%}{100\%}, \quad (10.2)$$

де  $H_{нід.}\%$  – відсоток надбавки підприємства, %.

$$A_3 = (C_n + П + H_{нід.}) \cdot \frac{A_3\%}{100\%}, \quad (10.3)$$

де  $A_3\%$  – відсоток акцизного збору, %.

$$ПДВ = (C_n + П + H_{нід.} + A_3) \cdot \frac{ПДВ\%}{100\%}, \quad (10.4)$$

де  $ПДВ\%$  – відсоток податку на додану вартість (20%), %.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є *гуртовою ціною промисловості*. Гуртова ціна промисловості часто є *вільною ціною підприємства*. Постачальницько-збутова націнка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

*Роздрібна ціна* включає гуртову ціну промисловості і торгівельну надбавку (знижку). Торгівельна надбавка покриває витрати торгівельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни

можуть включати спеціальні надбавки за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

$$C_{\text{розд.}} = C_{\text{гурт.}} + H_{\text{торг.}}, \quad (10.5)$$

де  $H_{\text{торг.}}$  – сума торгівельної надбавки, грн.

Зазначений метод розрахунку гуртових і роздрібних цін має назву *витратного методу*, оскільки він ґрунтується на використанні даних про всі витрати, пов'язані із виробництвом і збутом продукції.

#### 4. Методи ціноутворення.

**Ціноутворення** – процес формування цін на товари і послуги. Характерні дві основні системи ціноутворення: ринкове ціноутворення, що функціонує на базі взаємодії попиту та пропозиції, і централізоване державне ціноутворення – формування цін державними органами.

Будь-який підприємець устанавлює ціну на свій товар і використовує її як засіб досягнення поставлених цілей і один з елементів своєї конкурентної політики. Є два підходи до процесу ринкового ціноутворення: встановлення індивідуальних або єдиних цін. *Індивідуальна ціна* визначається на договірній основі між продавцем і покупцем, що приводять до узгодження по обидва боки.

*Єдина ціна* – покупці здобувають товар за однаковою ціною.

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. Варто звернути увагу на їхню змістову характеристику.

1. *Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна ( $C$ ) визначається за формулою:

$$C = CB + П, \quad (10.6)$$

де  $CB$  — середні витрати (собівартість);

$П$  — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. *Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку* вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули:

$$C = C_{\text{зм}} + (C_{\text{нос}} + П_{\text{заг}} / N), \quad (10.7)$$

де  $C_{зч}$  – змінні витрати на одиницю продукції (послуги);  
 $C$  – постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період;  
 $П_{заг}$  – загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

$N$  – обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3. *Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін»* («за рівнем конкуренції») полягає в тому, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія).

Цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. *Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів* є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

7. *Метод установлення ціни за місцем походження товару* полягає в тому, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку* означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. *Застосування методу встановлення зональних цін* полягає в тому, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

10. *Метод установлення ціни стосовно базисного пункту* характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості поставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. *Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку* означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на

себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. *За встановлення цін зі знижками* підприємство-продавець змінює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, ураховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або поза сезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

Вибір методу ціноутворення та встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розробки цінової стратегії і таки підприємства.

### **Питання для самоконтролю**

1. Економічний зміст і функції цін.
2. Якою є мета ціноутворення в умовах ринку?
3. Охарактеризуйте основні види ринкових цін.
4. Гуртові та роздрібні ціни на продукцію, їх формування.
5. В чому полягає суть франкування цін?
6. Назвіть чинники, що впливають на ринкове ціноутворення.
7. Які є методи ціноутворення в умовах ринку?
8. Охарактеризуйте основні стратегії ціноутворення.
9. В чому полягає суть модифікації цін?
10. Проблеми та шляхи вдосконалення ціноутворення в Україні.

### **Тестові завдання**

1. Обліково-аналітична функція ціни:

- а) впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві;
- б) забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування;
- в) сприяє НТП, оновленню асортименту, раціональному використанню обмежених ресурсів;
- г) здійснює збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

2. Регулююча функція ціни:

- а) впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві;
- б) забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування;
- в) сприяє НТП, оновленню асортименту, раціональному використанню обмежених ресурсів;
- г) здійснює збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

3. До складу ціни не входить:

- а) податок на прибуток;

- б) акцизний збір;
- в) торговельні надбавки або знижки;
- г) націнки постачальницько-збутових організацій.

4. В залежності від виду продукції:

- а) ціни поділяються на закупівельні, оптові та роздрібні;
- б) виділяються конкурентні та монопольні ціни;
- в) ціни поділяються на тверді (фіксовані) та гнучкі;
- г) виділяють ціни на товари та тарифи.

5. В залежності від ролі ринку:

- а) виділяють ціни попиту, ціни пропозиції, ціни ринкової рівноваги та ціни угод між суб'єктами ринку;
- б) виділяються конкурентні та монопольні ціни;
- в) виділяють внутрішні та зовнішньоекономічні ціни;
- г) ціни поділяються на тверді (фіксовані) та гнучкі.

6. Лімітні ціни – це:

- а) гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції;
- б) ціни, які встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають гранично допустимий рівень її ціни;
- в) ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення;
- г) грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку.

7. Ступеневі ціни – це:

- а) гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції;
- б) ціни, які встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають гранично допустимий рівень її ціни;
- в) ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення;
- г) грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку.

8. Гуртова ціна промисловості – це:

- а) сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки;
- б) сума собівартості продукції, поданої у формі калькуляції, величини прибутку, податку на додану вартість і акцизного збору;

в) ціни, що встановлюються на промислову продукцію підприємствами-виробниками;

г) ціни, що встановлюються на товари, що реалізуються кінцевому споживачеві, як правило, населенню.

9. Роздрібна ціна включає в себе:

а) гуртову ціну і ПДВ;

б) гуртову ціну і акцизний збір;

в) гуртову ціну і торгову надбавку;

г) гуртову ціну, ПДВ, акцизний збір і торгову надбавку.

10. Метод ціноутворення, за яким ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції – це:

а) метод «середні витрати плюс прибуток»;

б) розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку;

в) установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару;

г) метод ціноутворення «за рівнем поточних цін».

## Лекція № 11

### Тема: Інвестиційна діяльність підприємства

**1. Інвестиційна діяльність підприємства.**

**2. Види інвестицій, їх характеристика.**

**3. Виробничі інвестиції, їх структура.**

**4. Оцінка ефективності виробничих інвестицій.**

**1. Інвестиційна діяльність підприємства.**

*Інвестиційна діяльність підприємства* – це сукупність практичних дій інвесторів та учасників щодо здійснення інвестицій для одержання доходу або прибутку.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

1) досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;

2) максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;

3) мінімізація інвестиційних ризиків;

4) забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства

Необхідною умовою ефективності інвестиційної діяльності підприємства є розробка його інвестиційної стратегії. Процес її розробки включає:

➤ формування напрямів інвестиційної діяльності, системи довгострокових цілей;

➤ вибір найефективніших шляхів досягнення поставлених цілей.

Формування інвестиційної стратегії підприємства складається з таких етапів:

Визначення часових горизонтів формування інвестиційної стратегії  
Визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності  
Вибір найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності  
Оцінка розробленої інвестиційної стратегії  
Офіційна методика оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень) передбачає визначення їх загальної (абсолютної) та порівняльної економічної ефективності.

## ***2. Види інвестицій, їх характеристика.***

Значну частину у складі ресурсів підприємства становлять інвестиційні ресурси. їх формування, використання і поповнення регулюється чинним законодавством України, зокрема Законом України «Про інвестиційну діяльність».

У цьому законі *інвестиції* визначаються, як сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

З економічної точки зору інвестиції розглядаються як нагромадження основного й оборотного капіталу. З фінансової точки зору інвестиції – це заморожування ресурсів з метою одержання доходів у майбутньому періоді. З бухгалтерської точки зору інвестиції – це об'єднання зроблених капітальних витрат в одну або кілька статей активів і пасивів балансу.

Інвестиції поділяються на:

*Фінансові інвестиції* – це використання капіталу для придбання облигацій, акцій, інших цінних паперів, що випускаються державою або підприємствами. В умовах ринкової економіки найбільш поширеним видом фінансових інвестицій є купівля акцій з метою одержання доходу у вигляді дивідендів, хоча також використовується інвестування у спеціальні цільові банківські вклади, депозити та ін.

*Реальні інвестиції* – це вкладення капіталу у різні сфери народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних (будинки, споруди, обладнання, передавальні пристрої) і нематеріальних (технічна, технологічна, науково-практична документація, патенти, ліцензії, ноу-хау) активів підприємства. Такі реальні інвестиції називаються виробничими, оскільки вони спрямовані у виробництво, але частіше їх називають просто *капітальними вкладеннями*. У складі реальних інвестицій часто виділяють інноваційні та інтелектуальні інвестиції, спрямовані відповідно на вкладення у нововведення або об'єкти інтелектуальної власності.

*Прямі інвестиції* – це вкладення капіталу в певні об'єкти самим інвестором без участі фінансових посередників;

*Непрямі інвестиції* передбачають участь в інвестиційному процесі різного роду фінансових установ (банків, фондів) як посередників.

*Приватні інвестиції* здійснюються окремими особами або фірмами недержавної форми власності.

*Державні інвестиції* фінансуються з державного або місцевих бюджетів, вони є стабільнішими, ніж приватні, і мають більший термін окупності.

*Іноземні інвестиції* – це всі види цінностей, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності в Україні.

*Спільними* є інвестиції у вигляді інвестиційних сертифікатів, які випускаються в обіг інвестиційними компаніями, фірмами або фондами.

*Зовнішні прямі інвестиції* – це вкладення з огляду на функціональну цілеспрямованість капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи іншого конкретного проекту, а портфельні – закордонні інвестиції розміром до 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту.

За терміном вкладення інвестиції поділяються на:

✓ короткострокові інвестиції, як правило, здійснюються на термін від декількох місяців до декількох років (близько 3 р.);

✓ середньострокові охоплюють термін 3-10 років;

✓ довгострокові інвестиції здійснюються на термін більш ніж 10 років.

Існує ще й така класифікація інвестицій:

➤ по натурально-речовинному втіленню інвестиції підрозділяються на матеріальні, нематеріальні фінансові;

➤ за призначенню – прямі, спрямовані на придбання основних і оборотних коштів, і портфельні – для покупки цінних паперів;

➤ за джерелами фінансування – власні (амортизація, прибуток і виторг від реалізації майна) і позикові (кредит, лізинг і ін.);

➤ за походженням – національні й іноземні;

➤ за метою – для одержання прибутку, соціальних або екологічних результатів;

➤ за об'єктом – виробничі і невиробничі;

➤ за напрямком виробничих інвестицій:

– для відновлення основного капіталу,

– для приросту нерухомості й оборотного капіталу,

– для створення нової і підвищення якості продукції, що випускається.

### **3. Виробничі інвестиції, їх структура.**

*Виробничі інвестиції* (капітальні вкладення) – це кошти, що направляються на розширення відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. Вони складаються із затрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміну основних фондів, що вибули.

Розрізняють *валові та чисті* капітальні вкладення підприємства.

Валові капіталовкладення – це загальна сума витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Чисті капіталовкладення – це витрати капіталу лише на розширене відтворення основних фондів; вони визначаються як різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань.

Залежно від класифікаційних ознак та напрямів використання капіталовкладень розрізняють таку їх структуру:

- галузеву;
- територіальну;
- технологічну;
- відтворювальну;
- структуру за формами власності.

*Галузева* структура характеризує розподіл капіталовкладень за галузями і видами виробництва.

*Територіальна* структура – це співвідношення їх розподілу за економічними районами, областями країни.

*Технологічна* структура – це співвідношення між основними їх складовими частинами: затратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин і механізмів, іншими капітальними затратами.

*Відтворювальна* структура капітальних вкладень відображає співвідношення довгострокових витрат на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення, тобто форми відтворення основних фондів; тенденція зміни цієї структури полягає у збільшенні питомої ваги витрат на технічне переоснащення та реконструкцію діючих підприємств.

Структура капітальних затрат *за формами власності* свідчить про збільшення частки приватних інвестицій в загальному їх обсязі, пов'язане із акціонуванням і приватизацією державних підприємств; хоча в деяких галузях державні інвестиції є домінуючими.

Процес реалізації виробничих інвестицій підприємства здійснюється у сфері його капітального будівництва. Воно є специфічним елементом інфраструктури підприємства.

*Капітальне будівництво* – це процес створення нових, технічного переоснащення, реконструкції, розширення діючих об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури підприємства. Воно характеризується тривалим циклом складності споруджуваних об'єктів, великими затратами трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

#### **4. Оцінка ефективності виробничих інвестицій.**

Офіційна методика оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень) передбачає визначення їх загальної (абсолютної) та порівняльної економічної ефективності.

Абсолютна ефективність капітальних вкладень показує загальну величину їх віддачі та обчислюється зіставленням величини економічного ефе-

кту з величиною самих затрат. Абсолютну ефективність інвестицій можна оцінити за допомогою показників:

1. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних затрат ( $E_p$ )

$$E_p = \frac{\Pi}{K}, \quad (11.1)$$

де  $\Pi$  – загальна сума прибутку для новостворюваних об'єктів, грн.;

$K$  – загальна сума виробничих інвестицій (капіталовкладень), грн.

Абсолютну ефективність капітальних затрат можна обчислити також через ефективність використання виробничих фондів:

$$E_p = \frac{\Pi}{B_{сер} + S_{ноз}}, \quad (11.2)$$

де  $B_{сер}$  – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.;

$S_{ноз}$  – середньорічний залишок нормованих оборотних засобів відповідно фактичний і запланований, грн.

Строк окупності капіталовкладень  $T_{окр}$ , який є оберненим показником до  $E_p$ :

$$T_{окр} = \frac{1}{E_p}, \quad (11.3)$$

Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень  $E_p$  повинен порівнюватись з нормативним коефіцієнтом  $E_n$ , який встановлюється Міністерством економіки України на певний період. Якщо  $E_p > E_n$ , то вкладення капіталу вважають доцільним.

Розрахунки порівняльної ефективності капітальних вкладень здійснюють тоді, коли треба вибрати кращий із можливих проектів інвестування виробництва. Показником порівняльної ефективності капітальних вкладень є мінімум приведених витрат

$$Z_{прив} = C_i + E_n \cdot K_{прив}, \quad (11.4)$$

де  $C_i$  – собівартість річного випуску продукції за  $i$ -м варіантом капіталовкладень, грн;

$K_{прив}$  – приведені капіталовкладення за  $i$ -м варіантом, грн;

$E_n$  – нормативний показник ефективності, для промисловості  $E_n = 0,15$ .

Той проект вважається найкращим з економічної точки зору, при якому сума приведених витрат є мінімальною.

Розрахунковий строк окупності додаткових капіталовкладень ( $T_{ок.р}$ ) по певному варіанту обчислюється:

$$T_{ок} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \quad (11.5)$$

де  $K_1, K_2$  – сума капіталовкладень по першому і другому варіантах, грн;  
 $C_1, C_2$  – собівартість річного випуску продукції по першому і другому варіантах, грн.

Якщо варіантів більше двох, то кращий з них вибирають шляхом попарного зіставлення зазначених величин. Оскільки процес інвестування є досить тривалим, інвестиційні проекти можуть відрізнятися як термінами реалізації, так і розподілом коштів за роками здійснення капіталовкладень. У такому випадку економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням чинника часу, тобто приведення різночасових капітальних вкладень до одного періоду (найчастіше, першого року інвестування). Приведення капітальних вкладень до певного року здійснюють за допомогою коефіцієнта приведення капітальних вкладень ( $\alpha$ ):

$$\alpha = \left( 1 + \frac{d\%}{100\%} \right)^k, \quad (11.6)$$

де  $d$  – норматив приведення різночасових витрат (ставка дисконту), %;  
 $k$  – кількість років, що відділяють затрати і результати даного року від початку розрахункового. Наприклад, якщо планується використовувати інновацію три роки, то  $k_1 = 0, k_2 = 1, k_3 = 2$ .

Якщо капітальні вкладення мають місце до розрахункового року, вони приводяться до нього шляхом множення на  $\alpha$ :

$$K_{прив} = \sum_{t=1}^T K_t \cdot \alpha, \quad (11.7)$$

де  $T$  – термін, протягом якого здійснюються капітальні (інвестиційні) вкладення, років;

$K_t$  – витрати на виготовлення річної партії нового виробу, грн.

$t$  – відповідний рік, в якому здійснюються капітальні (інвестиційні) вкладення.

Якщо капіталовкладення здійснюються після розрахункового року, вони приводяться до нього шляхом ділення на  $\alpha$ :

$$K_{прив} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{\alpha}, \quad (11.8)$$

$K_{прив}$  визначають по кожному із можливих варіантів розподілу капіталовкладень за роками і найкращим вважається той варіант, в якому  $K_{прив}$  є мінімальним.

Система оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій повинна базуватись на таких принципах:

- 1) повернення інвестованих коштів має оцінюватись на основі величини грошового потоку;
- 2) приведення до теперішньої вартості як суми інвестицій, так і грошового потоку;
- 3) для оцінки різних інвестиційних проектів слід використовувати диференційовану дисконтну ставку (ставка відсотка), причому вона повинна змінюватись залежно від мети цієї оцінки.

Грошовий потік – це сума чистого доходу підприємства та амортизаційних відрахувань.

Ставка дисконту – це процентна ставка, що характеризує норму прибутку, на який щорічно розраховує інвестор.

Найважливішими показниками оцінки економічної ефективності виробничих інвестицій з врахуванням зазначених принципів є:

1. Чиста дисконтована (теперішня) вартість. Рішення про прийнятність інвестиційного проекту може бути позитивним у тому випадку, коли ЧДВ  $> 0$ . Цей показник може використовуватись як критерій доцільності реалізації інвестицій взагалі і для визначення порівняльної ефективності інвестиційних проектів.

2. Індекс дохідності інвестицій ( $I_{\delta}$ ):

$$I_{\delta} = \frac{\sum_{i=1}^n ГП_{i,прив.}}{K_{прив.}}, \quad (11.9)$$

де  $\sum_{i=1}^n ГП_{i,прив.}$  – сума теперішньої вартості середньорічних величин грошових потоків за певний період, грн. Величина грошових потоків ( $ГП_i$ ) є величиною отриманого загального прибутку від реалізації всієї партії інноваційного продукту за відповідний рік, грн. Вона розраховується як добуток прибутку від реалізації одиниці інноваційного продукту і кількості річної реалізації інноваційного продукту;

$n$  – термін, протягом якого планується використовувати інноваційне рішення, років.

Чим більше значення цього показника, тим вищий рівень віддачі від інвестованого капіталу.

Якщо  $I_d > 1$ , то проект є ефективним і його можна рекомендувати до реалізації.

Якщо  $I_d < 1$ , то від проекту слід відмовитись, оскільки він є збитковим для інвестора.

Якщо  $I_d = 1$ , проект забезпечує тільки відшкодування вкладеного капіталу.

За умови різночасності здійснення капіталовкладень їх треба також приводити до теперішньої вартості.

$$\sum_{i=1}^n ГП_{i. прив.} = \sum_{i=1}^n (ГП_i \times Д_{ми.}) \quad (11.10)$$

де  $Д_{ми.}$  – значення дисконтного множника:

$$Д_{ми} = \frac{1}{\left(1 + \frac{R\%}{100\%}\right)^i}, \quad (11.11)$$

де  $R\%$  – ставка дисконту, %;

$i$  – рік, за який рахується дисконтний множник:  $i_1=1, i_2=2$  і т.д.

3. Внутрішня норма рентабельності інвестицій – це така дисконтна ставка, за якої суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є однаковими, тобто ЧДВ = 0. Розрахунковий показник ВНР має бути не нижчим за граничну ставку, прийнятну для підприємства.

4. Період окупності інвестицій ( $T_{ок}$ )

$$T_{ок} = \frac{K_{прив.}}{\overline{ГП}_{прив.}}, \quad (11.12)$$

де  $\overline{ГП}_{прив.}$  – середньорічні величини грошових потоків за весь період, грн.

Для короткострокових інвестицій період вимірюється в місяцях, для довгострокових – в роках.

Основні чинники підвищення ефективності виробничих інвестицій:

- поліпшення відтворювальної структури виробничих інвестицій;
- вдосконалення технологічної структури капіталовкладень;
- вдосконалення механізму підготовки проектної документації та кошторисів будівельно-монтажних робіт;
- скорочення тривалості інвестиційного циклу;
- впровадження економічних методів управління інвестиційними процесами на підприємстві

## Питання для самоконтролю

1. Дайте визначення інвестиції з економічної точки зору.
2. Дайте визначення інвестиції з фінансової точки зору.
3. Дайте визначення інвестиції з бухгалтерської точки зору.
4. Як називається вкладення коштів з огляду на функціональну цілеспрямованість капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи іншого конкретного проекту?
5. Як називаються закордонні інвестиції розміром до 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту?
6. Як називаються вкладення капіталу у різні сфери народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних і нематеріальних активів підприємства?
7. Як класифікуються інвестиції за терміном вкладання?
8. Як класифікуються інвестиції за призначенням?
9. Як класифікуються інвестиції за натурально-речовинним втіленням?
10. Що таке чисті капіталовкладення?
11. Чи доцільні капіталовкладення, якщо  $E_p=0,2$ , а  $E_n=0,15$ ?
12. Що таке грошовий потік?
13. Дайте визначення поняття «чиста дисконтна вартість».
14. Дайте визначення поняття «внутрішня норма рентабельності інвестицій».
15. Дайте визначення поняття «ставка дисконту».

## Тестові завдання

1. З економічної точки зору інвестиції – це:
  - а) сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект;
  - б) нагромадження основного й оборотного капіталу;
  - в) заморожування ресурсів з метою одержання доходів у майбутньому періоді;
  - г) об'єднання зроблених капітальних витрат в одну або кілька статей активів і пасивів балансу.
2. З фінансової точки зору інвестиції – це:
  - а) сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект;
  - б) нагромадження основного й оборотного капіталу;
  - в) заморожування ресурсів з метою одержання доходів у майбутньому періоді;

г) об'єднання зроблених капітальних витрат в одну або кілька статей активів і пасивів балансу.

3. З бухгалтерської точки зору інвестиції – це:

а) сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект;

б) нагромадження основного й оборотного капіталу;

в) заморожування ресурсів з метою одержання доходів у майбутньому періоді;

г) об'єднання зроблених капітальних витрат в одну або кілька статей активів і пасивів балансу.

4. Вкладення з огляду на функціональну цілеспрямованість капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи іншого конкретного проекту – це:

а) зовнішні прямі інвестиції;

б) зовнішні портфельні інвестиції;

в) іноземні інвестиції;

г) прямі інвестиції.

5. Закордонні інвестиції розміром до 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту – це:

а) зовнішні прямі інвестиції;

б) зовнішні портфельні інвестиції;

в) іноземні інвестиції;

г) непрямі інвестиції.

6. Інвестиції у вигляді інвестиційних сертифікатів, які випускаються в обіг інвестиційними компаніями, фірмами або фондами – це:

а) прямі інвестиції;

б) непрямі інвестиції;

в) приватні інвестиції;

г) спільні інвестиції.

7. Вкладення капіталу у різні сфери народного господарства з метою відтворення реальних матеріальних і нематеріальних активів підприємства – це:

а) фінансові інвестиції;

б) реальні інвестиції;

в) спільні інвестиції;

г) прямі інвестиції.

8. За терміном складання інвестиції поділяються на:
- а) короткострокові, середньострокові, довгострокові;
  - б) строкові, не строкові;
  - в) короткострокові, довгострокові;
  - г) нестрокові, короткострокові, довгострокові;
9. За призначенням інвестиції поділяються на:
- а) матеріальні, нематеріальні;
  - б) національні, іноземні;
  - в) прямі, портфельні;
  - г) виробничі, невиробничі.
10. Чисті капіталовкладення визначаються як:
- а) загальна сума витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства;
  - б) різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань;
  - в) різниця між валовими капіталовкладеннями і сумою податкових відрахувань;
  - г) загальна сума витрат капіталу на просте відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

## Лекція 12

### Науково-технічний прогрес: напрямки та економічна ефективність

1. *Науково-технічний прогрес та його основні напрямки.*
2. *Показники рівня науково-технічного прогресу.*
3. *Інноваційні процеси на підприємстві.*
4. *Економічний ефект заходів НТП, його форми.*
5. *Види економічної ефективності технічних нововведень.*

#### 1. *Науково-технічний прогрес та його основні напрямки.*

*Науково-технічний прогрес* – це неперервний процес одержання і нагромадження наукових знань, їх матеріалізація в елементи техніки, впровадження останньої у виробництво і всі сфери життя.

НТП притаманні як *еволюційні*, так і *революційні* форми удосконалення засобів виробництва, технологічних процесів, кінцевої продукції.

*Еволюційна форма НТП* характеризується поступовим неперервним вдосконаленням традиційних технічних засобів і технологій, нагромадженням цих вдосконалень. Такий процес може тривати досить довго.

*Револьюційна форма НТП* пов'язана з виникненням принципово нових науково-технічних ідей і на основі цього зміною поколінь використовуваної техніки і кінцевої продукції.

***Основні напрямки НТП на сучасному етапі:***

➤ Електронізація народного господарства – забезпечення усіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо.

➤ Комплексна автоматизація всіх галузей народного господарства на базі електронізації: впровадження гнучких виробничих систем, промислових роботів, багатоопераційних верстатів з ЧПУ, систем автоматизованого проектування, автоматизованих систем управління технологічними процесами.

➤ Створення і використання нових матеріалів, що мають нові властивості: надпровідність, радіаційну стійкість, стійкість до зношування; надчистих матеріалів із заданими властивостями.

➤ Освоєння принципово нових технологій: мембранної, лазерної, плазмової, вакуумної, детонаційної та інші.

➤ Прискорений розвиток біотехнологій: яка сприяє створенню безвідходних технологічних процесів, нарощуванню обсягів виробництва сировини, продовольчих ресурсів.

***2. Показники рівня науково-технічного прогресу.***

Рівень науково-технічного прогресу можна оцінити цілим рядом показників. Серед показників НТП особливе місце належить *показникам технічного рівня виробництва*, які відображають обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технології, організації праці і управління, як в цілому в господарстві країни, так і в окремих галузях і на підприємствах.

До показників технічного рівня виробництва належать:

➤ фондоозброєність праці (відношення вартості основних виробничих фондів до чисельності ПВП);

➤ технічна озброєність праці (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП);

➤ електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності ПВП);

➤ коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів, а також їх активної частини;

➤ вікові характеристики виробничого устаткування.

Крім того, рівень науково-технічного прогресу може бути охарактеризований рядом *допоміжних показників*: коефіцієнт електрифікації виробництва, коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці, коефіцієнт автоматизації виробництва, частка електроенергії, використаної на технологічні цілі та інші.

### **3. Інноваційні процеси на підприємстві.**

Розвиток науково-технічного прогресу сприяє появі нових рішень у галузі техніки, технології, організації виробництва та економічних методів управління. Це спричиняє розвиток інноваційних процесів у виробництві.

*Інноваційні процеси* є сукупністю якісно нових, прогресивних змін, що відбуваються у виробничо-господарській системі.

Результатом інноваційних процесів є *новинки* в техніці, організації виробництва і праці, управління, а їх впровадження в господарську практику є *нововведеннями*.

*Спонукаючими мотивами* нововведень є мінливі потреби суспільства в цілому та окремо взятих груп споживачів, а їх *джерелами* – досягнення зарубіжної та вітчизняної фундаментальної науки, набуті о досвіду. Інноваційні процеси поділяються на види, які є взаємозалежними і взаємопов'язаними:

- Технічні.
- Організаційні.
- Економічні.
- Соціальні.
- Правові.

*Технічні нововведення* полягають в освоєнні виробництва нових видів продукції, використанні нових технологій, засобів праці (машин, устаткування) та предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, енергії).

*Організаційні нововведення* передбачають застосування нових форм і методів організації виробництва і праці (організаційних структур управління, типів виробництва тощо).

*Економічні інновації* охоплюють вдосконалення планування і прогнозування, ціноутворення, фінансування, мотивації і оплати праці, оцінки результатів виробничо-господарської діяльності.

*Соціальні нововведення* – це форми активізації людського фактора у виробництві (стимулювання творчої діяльності, підвищення кваліфікації персоналу, поліпшення умов праці та відпочинку, забезпечення їх безпеки, охорона навколишнього середовища та здоров'я людини).

*Правові нововведення* – розробка та прийняття нових і доповнення та зміна діючих законів, інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність підприємств, організацій і сприяють їх ефективній роботі.

### **4. Економічний ефект заходів НТП, його форми.**

*Ефект* – це результат від будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція або прибуток підприємства, галузі, національний дохід). Ефект від впровадження НТП може бути *позитивним* (економія затрат) і *негативним* (збитки). Існує поняття *відвернених збитків*, тобто таких, яких вдалось уникнути в результаті використання досягнень НТП (забруднення навколишнього середовища).

*Економічний ефект* заходів НТП розраховується на всіх етапах реалізації і за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісною оцінкою результатів і вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період.

Залежно від завдань, які вирішуються, економічний ефект може обчислюватись в одній із двох форм:

а) *народногосподарський* (загальний ефект за умовами використання нововведень);

б) *госпрозрахунковий* (комерційний ефект, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

*Народногосподарський економічний ефект* обчислюється шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і усіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

*Комерційний економічний ефект* обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення (стадії розробки, виробництва, експлуатації) і дає можливість оцінити ефективність технічних новин з врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

*Перша форма* економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанту проектного рішення; *друга форма* – у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування.

*Сумарний економічний ефект* від реалізації заходів НТП за певний розрахунковий період  $T$  ( $E_T$ ) обчислюється за формулою:

$$E_T = P_T - B_T, \text{ грн.}, \quad (1.12)$$

де  $P_T$  – вартісна оцінка результатів від здійснення заходів НТП за розрахунковий період, грн.;

$B_T$  – вартісна оцінка витрат на здійснення заходів НТП за цей же період, грн.

Такий спосіб визначення економічного ефекту є однаковим як при обчисленні народногосподарського, так і комерційного ефекту від впровадження заходів науково-технічного прогресу.

При обчисленні економічного ефекту слід приводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – розрахункового року за допомогою коефіцієнта приведення  $\alpha$ .

### **5. Види економічної ефективності технічних нововведень.**

Заходи по впровадженню досягнень НТП вимагають інвестування значних коштів, тому важливим є питання *оцінки економічної ефективності НТП*.

*Ефективність* – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат. Ефективність НТП є відношенням ефекту від здійснених заходів до затрат на них.

В залежності від рівня оцінки, обсягу врахованих ефекту і затрат і призначення оцінки розрізняють *декілька видів ефективності НТП*:

➤ *Народногосподарська* – характеризує відношення ефекту до затрат в масштабах народного господарства. Ефектом є ріст національного доходу, а затратами – сукупність спожитих ресурсів;

➤ *Госпрозрахункова* – оцінює результативність затрат в масштабах галузі, підприємства і розраховується, найчастіше, як відношення прибутку до вартості виробничих фондів або собівартості (рентабельність виробництва і продукції).

➤ *Порівняльна* – обчислюється у випадку вибору кращого із можливих варіантів заходів НТП; в якості ефекту може бути прийнятий ріст прибутку за рахунок зниження собівартості при реалізації одного варіанту в порівнянні з іншими, а в якості затрат – додаткові капіталовкладення, що забезпечили це зниження по кращому варіанту.

➤ *Абсолютна* – характеризує відношення кінцевого народногосподарського або госпрозрахункового ефекту до затрат на реалізацію вибраного варіанту. Цей варіант вибирається по критерію порівняльної ефективності – мінімуму приведених витрат.

Розрахунок абсолютної ефективності завершує процес вибору найефективнішого варіанту заходів НТП.

### **Питання для самоконтролю**

1. Дайте визначення поняття НТП.
2. Які форми притаманні НТП?
3. Що відносять до показників технічного рівня виробництва?
4. Дайте визначення поняття виробничі нововведення.
5. Дайте визначення поняття організаційні нововведення.
6. Дайте визначення поняття економічні нововведення.
7. Дайте визначення поняття правові нововведення.
8. Дайте визначення поняття ефект.
9. Що таке народногосподарський ефект?
10. Що таке госпрозрахунковий ефект?
11. Дайте визначення поняття ефективність.
12. Які види ефективності НТП розрізняють в залежності від рівня оцінювання, обсягу врахованих ефекту та затрат?
13. Що таке госпрозрахункова ефективність НТП?
14. Що таке порівняльна ефективність НТП?
15. Що таке абсолютна ефективність НТП?
16. Що таке народногосподарська ефективність НТП?

## Тестові завдання

1. НТП притаманні такі форми:

- а) тільки еволюційна;
- б) тільки революційна;
- в) еволюційна і революційна;
- г) жодна з цих форм.

2. До показників технічного рівня виробництва не належить:

- а) фондоозброєність праці;
- б) електроозброєність праці;
- в) вікові характеристики виробничого устаткування;
- г) фондівіддача.

3. Відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП – це:

- а) фондоозброєність праці;
- б) технічна озброєність праці;
- в) електроозброєність праці
- г) фондівіддача.

4. Що не належить до видів інноваційних процесів?

- а) виробничі нововведення;
- б) організаційні нововведення;
- в) економічні нововведення;
- г) правові нововведення.

5. Ефект, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень – це:

- а) приватний ефект;
- б) одиничний ефект;
- в) народногосподарський ефект;
- г) госпрозрахунковий ефект.

6. Яка форма економічного ефекту на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення дає можливість оцінити ефективність технічних новин з врахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів?

- а) приватний ефект;
- б) одиничний ефект;
- в) народногосподарський ефект;
- г) госпрозрахунковий ефект.

7. Яка форма економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанта проектного рішення?

- а) приватний ефект;
- б) одиничний ефект;
- в) народногосподарський ефект;
- г) госпрозрахунковий ефект.

8. Яка форма економічного ефекту використовується у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування?

- а) приватний ефект;
- б) одиничний ефект;
- в) народногосподарський ефект;
- г) госпрозрахунковий ефект.

9. В залежності від рівня оцінювання, обсягу врахованих ефекту і затрат і призначення оцінювання розрізняють декілька видів ефективності НТП:

- а) народногосподарська, госпрозрахункова, порівняльна, одинична;
- б) народногосподарська, госпрозрахункова, порівняльна, абсолютна;
- в) порівняльна, абсолютна, одинична;
- г) народногосподарська, госпрозрахункова, одинична.

10. Народногосподарська ефективність НТП:

а) її ефектом є ріст національного доходу, а затратами – сукупність спожитих ресурсів;

б) розраховується, найчастіше, як відношення прибутку до вартості виробничих фондів або собівартості (рентабельність виробництва і продукції);

в) як її ефект може бути прийнятий ріст прибутку за рахунок зниження собівартості при реалізації одного варіанта в порівнянні з іншими, а як затрати – додаткові капіталовкладення, що забезпечили це зниження за кращим варіантом;

г) вибирається за критерієм порівняльної ефективності – мінімумом приведених витрат.

## **Лекція №13**

### **Фінансова звітність підприємств**

1. *Фінансова звітність підприємств, основні положення.*
2. *Суть і побудова бухгалтерського балансу.*
3. *Вплив операцій на підсумок балансу.*

#### 4. Звіт про фінансовий результат.

##### 1. Фінансова звітність підприємств.

*Фінансова звітність* – це бухгалтерська звітність, яка містить інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період.

Поняття бухгалтерської звітності – більш широке за змістом, адже фінансова звітність (тобто форми № 1-5) – це всього лише її різновид. Часто виникає питання про те, що ж включається до складу іншої (не фінансової) бухгалтерської звітності. Сюди відносять ту звітність, яку прийнято називати *неформальною*, або *управлінською*. Вона теж ґрунтується на даних бухгалтерського обліку, але призначена не для зовнішніх, а для *внутрішніх* користувачів. Наприклад, звіт про структуру собівартості виготовленої продукції, підготовлений головним бухгалтером на прохання виробничого відділу, є *бухгалтерською*, але *не* фінансовою звітністю,

Фінансова звітність призначена для загального використання зовнішніми користувачами та передбачена Законом. Закон встановлює перелік підприємств, які зобов'язані оприлюднювати фінансову звітність шляхом її публікації. Однак, крім відкритої для зовнішніх користувачів, існує ще й *закрита звітність*. Вона задовольняє інтереси власника, її призначення - забезпечити ефективне управління внутрішніми підрозділами, прийняття оперативних рішень на рівні цехів, дільниць, бригад тощо. Це досягається шляхом формування в системі бухгалтерського обліку інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. Тому в Законі визначені суб'єкти, які зобов'язані надавати фінансову звітність вузькому колу осіб: органам, в сферу управління яких вони входять, власникам (засновникам) та трудовим колективам на їх вимогу, або органам, що уповноважені трудовим колективом, тобто раді трудового колективу, профспілковому комітету тощо. До органів виконавчої влади та іншим користувачам фінансова звітність подається відповідно до чинного законодавства.

Фінансові звіти відображають фінансові результати операцій та інших подій, об'єднуючи їх у відповідні групи за економічними характеристиками. Виділяють п'ять груп елементів фінансових звітів. Активи, зобов'язання та власний капітал безпосередньо пов'язані з визначенням фінансового стану в балансі підприємства, а доходи і витрати пов'язані з оцінкою діяльності, відображеною в Звіті про фінансові результати.

Зміст фінансової звітності забезпечує задоволення потреб користувачів в інформації, що необхідна для:

- ◆ прийняття рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- ◆ прийняття рішень щодо участі в капіталі підприємства;
- ◆ оцінки якості управління;
- ◆ оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;

- ◆ оцінки забезпеченості зобов'язань підприємства;
- ◆ визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- ◆ регулювання діяльності підприємства;
- ◆ прийняття інших рішень.

## 2. Суть і побудова бухгалтерського балансу.

Слово "баланс" (лат. *bis*— двічі, *lans*— чаша терезів) означає дві чаші, як символ рівноваги. Загальне і широке його використання розпочинається з XIV ст. в Західній Європі, зокрема Італії і Німеччині. Як символ рівноваги ваги (терези) зображені на гербі Міжнародної спілки бухгалтерів.

*Баланс — це метод відображення стану господарських засобів (майна) за їхнім складом і джерелами утворення у вартісній оцінці на певну дату.*

За формою баланс — таблиця, на лівій стороні якої відображають склад і розміщення господарських засобів і яка називається *активом*, а на правій стороні, що називається *пасивом*, відображають джерела формування господарських засобів. Слова "актив" і "пасив" означають відповідні сторони бухгалтерського балансу. Це так звана горизонтальна форма побудови бухгалтерського балансу, як правило, характерна для Німеччини, Італії, Росії. Для України така побудова практична і традиційна. Скажімо, в Англії, США використовують вертикальну форму побудови бухгалтерського балансу: спочатку показують склад активу, а потім — пасиву.

У бухгалтерському балансі всі господарські засоби підприємства та джерела їх формування об'єднані в економічно однорідні групи, які називають статтями балансу. Статті балансу мають загальну назву, окремий код, їх записують окремими сумами. Статті бухгалтерського балансу поділяють на активні (ті, що розміщені в активі балансу) і пасивні (ті, що розміщені у пасиві балансу).

Статті активу завжди характеризують господарські засоби: основні засоби, запаси, кошти, дебітори та ін. Статті пасиву завжди характеризують джерела власних і залучених коштів: статутний капітал, прибуток, кредити банку, розрахунки з постачальниками тощо.

Спрощену форму бухгалтерського балансу подано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1 – Баланс підприємства

Актив	Сума,	Пасив	Сума, грн
Основні засоби	750 000	Статутний капітал	40 000
Запаси	120 000	Прибуток	475 000
Виробництво	25 000	Кредити банків	40 000
Каса	5 000	Постачальники	266 000
Поточний рахунок	101 000	Резервний капітал	180 000
<b>Баланс</b>	<b>1 001</b>	<b>Баланс</b>	<b>1 001 000</b>

Як видно з прикладу загальні підсумки активу і пасиву балансу рівні між собою. Це обов'язкова умова правильності його складання. У цьому

виявляється балансове рівняння. Рівність підсумків активу і пасиву балансу зумовлена тим, що в обох його частинах відображено у вартісній оцінці одні й ті ж господарські засоби, тільки згруповані за різними ознаками: в активі — за складом і розміщенням, у пасиві — за джерелами їх формування. Кожна група господарських засобів, розміщених в активі, має відповідне джерело їх формування, відображене в пасиві балансу. Відсутність рівності підсумків активу і пасиву балансу свідчить про наявність помилок, допущених при його складанні. Отже, бухгалтерський баланс — це фіксування на певну дату (як правило, 1-ше число місяця) активів і пасивів, які складаються з окремих статей, рівність активів і пасивів у грошовій оцінці.

### ***3. Вплив операцій на підсумок балансу.***

Відображення в балансі змін, зумовлених господарськими операціями. Під впливом господарських операцій, що відбуваються на підприємстві, склад активу і пасиву бухгалтерського балансу безперервно змінюється. Ці зміни полягають у збільшенні або зменшенні сум відповідних статей активу і пасиву балансу. Усі господарські операції поділяються на чотири типи.

Операції першого типу ведуть до змін лише в активі балансу: внаслідок зменшення суми за однією статтею активу сума іншої статті збільшується, а сума балансу залишається незмінною. До цих операцій належать: одержано з розрахункового рахунку гроші в касу, відпущено на виробництво сировину і матеріали, видано з каси гроші підзвітним особам, тощо.

Операції другого типу викликають зміни лише в пасиві балансу: зі зменшенням суми однієї статті пасиву сума другої збільшується, а сума балансу залишається незмінною. Для прикладу можна назвати такі операції: утримано прибутковий податок із заробітної плати працівників, створено фонди економічного стимулювання і спеціального призначення за рахунок прибутку, тощо.

Під впливом операцій третього типу збільшуються статті активу і пасиву балансу, а також загальна сума балансу. До третього типу належать такі операції: одержано безплатно основні засоби, нараховано заробітну плату працівникам, одержано позику банку на виробничі потреби, тощо.

Операції четвертого типу зменшують відповідні статті обох частин балансу, а також загальну суму балансу. Наприклад, виплачено з каси заробітну плату працівникам, перераховано з розрахункового рахунку для погашення позики банку, тощо.

Кожна господарська операція відображається не менше ніж у двох статтях балансу. Господарські операції призводять до рівновеликих і взаємопов'язаних змін у складі необоротних і оборотних активів та власного капіталу, зобов'язань і одночасно видозмінюють баланс, але рівності підсумків активу і пасиву не порушують.

#### **4. Звіт про фінансовий результат.**

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Зміст і форма звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати", затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87.

У звіті про фінансові результати зіставляються доходи і витрати від здійснення різних видів діяльності підприємства, — операційної, фінансової та інвестиційної.

Операційна діяльність — це основна діяльність підприємства тобто операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), які є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. До операційної також належать інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Змістом інвестиційної діяльності є придбання та реалізація необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність приводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

З погляду передбачуваності виділяють також надзвичайні доходи та витрати, що утворилися внаслідок надзвичайних подій. Надзвичайна подія — будь-яка подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Результатом діяльності підприємства є чистий прибуток або збиток, який відповідно збільшує або зменшує величину власного капіталу підприємства і відображається у балансі.

#### **Питання для самоконтролю**

1. Що являє собою фінансова звітність підприємства?
2. Що являє собою поняття бухгалтерської звітності підприємства?
3. В чому полягає суть бухгалтерського балансу?
4. Що відображається в активі балансу?
5. Що відображається в пасиві балансу?
6. Що таке «господарська операція»?
7. До яких змін у балансі ведуть операції першого типу?
8. До яких змін у балансі ведуть операції другого типу?
9. До яких змін у балансі ведуть операції третього типу?
10. До яких змін у балансі ведуть операції четвертого типу?
11. Охарактеризуйте структуру звіту про фінансові результати.
12. В чому полягає суть операційної діяльності підприємства?
13. В чому полягає суть фінансової діяльності підприємства?

## Лекція 14

### Суть і основні завдання фінансової діяльності підприємства

- 1. Суть і завдання фінансової діяльності підприємства.*
  - 2. Показники оцінки фінансового стану підприємства.*
  - 3. Поняття, види і розподіл прибутку підприємства.*
  - 4. Суть і характеристика загальної ефективності діяльності підприємства.*
  - 5. Суть і характеристика показника рентабельності.*
- 1. Суть і завдання фінансової діяльності підприємства.*

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також з приво-ду відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Головна мета фінансової діяльності зводиться до однієї стратегічної задачі – збільшенню активів підприємства. Для цього воно повинно постійно підтримувати платоспроможність і рентабельність, а також оптимальну структуру активу і пасиву балансу.

*Основні завдання фінансової діяльності підприємства:*

1. вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
2. вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання;
3. збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства у часі;
4. забезпечення своєчасності розрахунків;
5. підтримання необхідної ліквідності

*Фінансовий стан підприємства (ФСП) – це економічна категорія, що відображає стан капіталу в процесі його кругообігу і здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку на фіксований момент часу.*

Фінансовий стан може бути стійким, хитливим (передкризовим) і кризовим. Здатність підприємства вчасно робити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі, переносити непередбачені потрясіння і підтримувати свою платоспроможність у несприятливих обставинах свідчить про його стійкий фінансовий стан, і навпаки.

У процесі постачальницької, виробничої, збутової і фінансової діяльності відбувається безперервний процес кругообігу капіталу, змінюються структура коштів і джерел їхнього формування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і як наслідок фінансовий стан підприємства, зовнішнім проявом якого виступає платоспроможність.

*Для забезпечення фінансової стійкості підприємство повинне мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самовідтворення.*

Отже, *фінансова стійкість підприємства* - це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі, що гарантує його постійну платоспроможність і інвестиційну привабливість у границях припустимого рівня ризику.

Стійке фінансове становище у свою чергу впливає на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Тому фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності повинна бути спрямована на забезпечення планомірного надходження і витрати грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і позикового капіталу і найбільш ефективно його використання.

Фінансовий стан підприємства, його стійкість і стабільність залежать від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансове становище підприємства. І навпаки, у результаті недовиконання плану по виробництву і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виторгу і суми прибутку і як наслідок погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності. Отже, стійкий фінансовий стан не є щасливою випадковістю, а підсумком грамотного, умілого керування всім комплексом факторів, що обумовлюють результати господарської діяльності підприємства.

Аналіз ФСП ґрунтується головним чином на відносних показниках, тому що абсолютні показники балансу в умовах інфляції дуже важко привести в порівнянний вид. Аналізом фінансового стану займаються не тільки керівники і відповідні служби підприємства, але і його засновники, інвестори з метою вивчення ефективності використання ресурсів, банки — для оцінки умов кредитування і визначення ступеня ризику, постачальники — для своєчасного одержання платежів, податкові інспекції - для виконання плану надходження коштів у бюджет і т.д. Відповідно до цього аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній.

*Основні задачі аналізу.*

1. Своєчасне виявлення й усунення недоліків у фінансовій діяльності і пошук резервів поліпшення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

2. Прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і позикових ресурсів, розробка моделей фінансового стану при різноманітних варіантах використання ресурсів.

3. Розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективно використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Для оцінки ФСП, його стійкості використовується ціла система показників, що характеризують:

- а) наявність і розміщення капіталу, ефективність і інтенсивність його використання;
- б) оптимальність структури пасивів підприємства, його фінансову незалежність і ступінь фінансового ризику;
- в) оптимальність структури активів підприємства і ступінь виробничого ризику;
- г) оптимальність структури джерел формування оборотних активів;
- д) платоспроможність і інвестиційну привабливість підприємства;
- е) ризик банкрутства (неспроможності) суб'єкта господарювання;
- ж) запас його фінансової стійкості (зону беззбиткового обсягу продажів).

*Основними джерелами інформації* для аналізу фінансового стану підприємства служать звітний бухгалтерський баланс, звіти про прибутки і збитки, про рух капіталу, про рух грошових коштів і інші форми звітності, дані первинного й аналітичного бухгалтерського обліку, що розшифровують і деталізують окремі статті балансу.

*Внутрішній аналіз* проводиться службами підприємства і його результатів використовуються для планування, контролю і прогнозування ФСП. Його ціль - забезпечити планомірне надходження коштів і розмістити власні і позикові засоби таким чином, щоб створити умови для нормального функціонування підприємства, одержання максимуму прибутку і виключення ризику банкрутства.

*Зовнішній аналіз* здійснюється інвесторами, постачальниками матеріальних і фінансових ресурсів, що контролюють органами на основі публікуємої звітності. Його ціль – установити можливість вигідно вкласти кошти, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити ризик утрати.

## **2. Показники оцінки фінансового стану підприємства.**

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою групи показників:

1. показники ліквідності;
2. показники платоспроможності;
3. показники прибутковості;
4. показники ефективності використання активів

*Показники ліквідності* характеризують здатність фірми виконувати свої поточні (короткострокові) зобов'язання за рахунок поточних активів.

1. Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття) — це відношення поточних активів до поточних зобов'язань. Цей результат співвідноситься з одиницею і показує, скільки грошових одиниць поточних активів припадає на одну грошову одиницю поточних зобов'язань. При  $K_{л.заг} < 2$  вважається, що платоспроможність підприємства невисока і існує певний фінансовий ризик. При  $K_{л.заг} \geq 3$  може виникнути сумнів у ефективності використання поточних активів. Співвідношення 2:1 вважається нормальним, але для деяких сфер бізнесу воно може коливатись від 1.2 до 2.5.

2. Коефіцієнт термінової ліквідності — це відношення активів високої ліквідності до поточних зобов'язань.

3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризується відношенням грошових засобів та короткострокових цінних паперів до поточних зобов'язань. Значення цього коефіцієнта є достатнім, якщо він перевищує 0,2 – 0,25

*Платоспроможність підприємства* — це здатність виконувати свої короткі та довгострокові зобов'язання за рахунок власних активів. Цей показник вимірює рівень фінансового ризику, тобто ймовірність банкрутства підприємства. Показниками платоспроможності є:

1. Коефіцієнт платоспроможності характеризується відношенням власного капітал (статутного фонду) до загального зобов'язання підприємства (зобов'язання власникам, акціонерам та зовнішні зобов'язання).

2. Коефіцієнт заборгованості обчислюється як різниця між одиницею і відношенням власного капіталу до зовнішніх зобов'язань підприємства. Нормальним вважається значення показника 0,5.

*Показники прибутковості* характеризують ефективність використання всіх видів ресурсів, які забезпечили одержання певного валового доходу. Показниками прибутковості є:

1. Прибутковість інвестицій у фірму можна визначити як відношення прибутку після сплати податків до загальної суми інвестицій. Чим вищим є прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим, ніж доходність альтернативних капіталовкладень з відповідним ступенем ризику (придбання цінних паперів тощо).

2. Коефіцієнт прибутковості власного капіталу можна визначити як відношення чистого прибутку до суми власного капіталу.

3. Коефіцієнт прибутковості активів можна визначити як відношення чистого прибутку до загальної суми активів підприємства. Якщо цей коефіцієнт є меншим за процентну ставку по довгострокових кредитах, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

4. Рентабельність — це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) роботи підприємства.

*Показники ефективності використання активів* характеризують оборотність фіксованих активів, оборотність всіх активів, оборотність матеріальних ресурсів. Показниками ефективності використання активів є:

1. Оборотність основних засобів обчислюється як співвідношення між обсягом реалізації та фіксованими і нематеріальними активами. Цей показник показує, скільки грошових одиниць продукції реалізовано на одну грошову одиницю основних засобів.

2. Оборотність активів обчислюється відношенням обсягу реалізації до загальної суми активів підприємства. Чим вищим є значення цього показника, тим краще використовуються основні і оборотні фонди підприємства.

### **3. *Поняття, види і розподіл прибутку підприємства.***

*Прибуток* – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства.

Розрізняють такі *види прибутку*:

1. **Балансовий (валовий) прибуток** – це загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу. Інколи слід врахувати витрати, що зменшують величину балансового прибутку (плата за землю, податок на майно, податок з власників транспортних засобів, утримання дошкільних закладів тощо).

2. **Операційний прибуток** визначається коригуванням балансового прибутку на операційні витрати, до складу яких входять: заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні відрахування, рентні платежі, транспортні і комерційні витрати. Саме цей скоригований балансовий прибуток виступає у формі прибутку до оподаткування (оподаткованого прибутку).

3. **Чистий прибуток** — це прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток. З чистого прибутку підприємства сплачуються борги та проценти за кредити, а решта розподіляється на фонд споживання (виплати власникам, акціонерам, персоналу за результати роботи) та фонд нагромадження (використовується на інвестиційні потреби та створення резервного фонду).

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

а) *Прибуток від реалізації продукції* (виконання робіт, надання послуг); по іншому цей прибуток називають прибутком від операційної діяльності, тобто такої, яка відображає основну мету існування підприємства на ринку та профіль діяльності. *Прибуток від реалізації* визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю продукції.

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

в) *Прибуток від позареалізаційних операцій* — це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти по реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

*Основні функції прибутку*:

- 1) основа інноваційних рішень;
- 2) мірило успіху діяльності підприємства;
- 3) джерело самофінансування і розвитку;
- 4) винагорода власникам, працівникам.

#### **4. Суть і характеристика загальної ефективності діяльності підприємства.**

*Ефективність виробництва* – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальноекономічну ефективність виробництва називають також загальною продуктивністю виробництва.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожен одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

#### **5. Суть і характеристика показника рентабельності.**

Рентабельність — це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (доходності) роботи підприємства. Границі рентабельності не встановлюються, а основними факторами підвищення рентабельності можуть бути:

а) при оцінці рентабельності виробництва:

- ріст прибутку;
- зменшення вартості основних виробничих фондів та залишків нормованих оборотних засобів;

б) при оцінці рентабельності окремих видів продукції:

- зниження собівартості виробів.

Рентабельність – це ступінь доходності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничної, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп:

1) показники, що базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвести-

ційної діяльності та окремих інвестиційних проєктів, рентабельність звичайної діяльності);

2) показники, що характеризують прибутковість продажів (валова рентабельність продажів і чиста рентабельність продажів);

3) показники, в основі яких лежить ресурсний підхід (рентабельність сукупних активів або загальна рентабельність, рентабельність операційного капіталу, рентабельність основного капіталу, рентабельність оборотного капіталу, рентабельність власного капіталу і т.ін.).

Рентабельність продукції обчислюють як відношення прибутку від реалізації до виплати процентів і податків ( $\Pi_{реал.}$ ) до суми витрат на реалізовану продукцію ( $C_{реал.}$ ):

$$P_n = \frac{\Pi_{реал.}}{C_{реал.}} \cdot 100\%, \quad (14.1)$$

Вона показує, скільки прибутку має підприємство з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції. Її можна розраховувати:

➤ в цілому по підприємству (загальна рентабельність виробництва):

$$P_{в.заг.} = \frac{\Pi_{реал.}}{S_{сер.} + S_{ноз}} \cdot 100\%, \quad (14.2)$$

де  $S_{сер.}$  – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

$S_{ноз}$  – середньорічна вартість нормованих оборотних засобів, грн.

➤ по окремих його сегментах;

➤ за видами продукції:

$$P_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%, \quad (14.3)$$

де  $P$  – рентабельність окремих виробів, %;

$Ц$  – відпускна ціна, грн;

$C$  – повна собівартість одиниці продукції, грн;

$i$  – вид окремого виробу.

Рентабельність операційної діяльності – цей показник характеризує окупність витрат операційної діяльності. Він повніше від рентабельності продукції відображає результати роботи підприємства, оскільки при його розрахунку враховуються не лише реалізаційні, а й позареалізаційні результати, що належать до основної діяльності.

Рентабельність продажів (обороту) – характеризує ефективність виробничої і комерційної діяльності підприємства.

Рентабельність (дохідність) операційного капіталу – характеризує дохідність капіталу, задіяного в основній діяльності (постачання, виробництво та збут продукції).

Рентабельність (дохідність) сукупного капіталу – характеризує дохідність всього сукупного капіталу, вкладеного в активи підприємства.

Рівень рентабельності продукції (коефіцієнт окупності витрат), розрахований в цілому по підприємству залежить від трьох основних факторів першого порядку: зміна структури реалізованої продукції, її собівартості і середніх цін реалізації.

### **Питання для самоконтролю**

1. Показники ефективності використання активів.
2. Суть і характеристика загальної ефективності діяльності підприємства.
3. Показники ефективності виробництва та соціальна ефективність.
4. Суть рентабельності та її види.
5. Основні фактори підвищення рентабельності.
6. Що таке операційний прибуток?
7. Перерахуйте показники рентабельності, що базуються на витратному підході.
8. Перерахуйте показники рентабельності, в основі яких лежить ресурсний підхід.
9. Дайте визначення терміна валова рентабельність продажів.
10. Дайте визначення терміна рентабельність сукупних активів.
11. Дайте визначення терміна рентабельність оборотного капіталу.
12. Дайте визначення терміна рентабельність власного капіталу.
13. Дайте визначення терміна рентабельність операційної діяльності.
14. Дайте визначення терміна рентабельність оборотного капіталу.

### **Тестові завдання**

1. Прибуток –це:
  - а) дохід від продажу продукції;
  - б) це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності;
  - в) загальний дохід підприємства після його оподаткування;
  - г) це різниця між доходом і виробничою собівартістю продукції.
2. Операційний прибуток – це:
  - а) загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу;

б) прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти з реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті;

в) прибуток, що визначається коригуванням балансового прибутку на операційні витрати;

г) прибуток, що поступає у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

3. Прибуток до оподаткування – це балансовий прибуток скорегований на витрати до яких входять:

а) витрати від інвестиційної діяльності;

б) витрати на створення резервного фонду;

в) амортизаційні відрахування;

г) витрати на розрахунки кредитів.

4. Прибуток до оподаткування – це балансовий прибуток скорегований на витрати до яких не входять:

а) витрати на заробітну плату з нарахуваннями;

б) витрати на рентні платежі;

в) витрати на сплату заборгованостей;

г) транспортні витрати.

5. Що не враховується у виручку від реалізації при визначенні прибутку від реалізації:

а) тільки ПДВ;

б) ПДВ і акцизний збір;

в) акцизний збір і податок на прибуток;

г) тільки акцизний збір.

6. Прибуток від позареалізаційних операцій не включає:

а) проценти від реалізації акцій;

б) проценти від реалізації облігацій;

в) доходи від володіння борговими зобов'язаннями;

г) надання послуг.

7. Рентабельність – це:

а) абсолютний показник, що характеризує рівень ефективності роботи підприємства;

б) відносний показник, що характеризує рівень ефективності роботи підприємства;

в) абсолютний показник, що характеризує рівень збитковості роботи підприємства;

г) відносний показник, що характеризує рівень збитковості роботи підприємства;

8. Показники рентабельності:

- а) гірше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання;
- б) повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання;
- в) в однаковій мірі з прибутком характеризують результати господарювання;
- г) не можна порівнювати з прибутком для характеристики результатів господарювання.

9. До показників рентабельності не належать:

- а) показники, що базуються на витратному підході;
- б) показники, що характеризують прибутковість продажів;
- в) показники, які базуються на підході дохідності;
- г) показники, в основі яких лежить ресурсний підхід.

10. До показників рентабельності, які базуються на витратному підході, належить:

- а) валова рентабельність продажів;
- б) рентабельність сукупних активів;
- в) рентабельність операційного капіталу;
- г) рентабельність інвестиційної діяльності.

## Лекція 15

### Реструктуризація, банкрутство, санація та ліквідація підприємства

1. *Суть реструктуризації підприємства.*
2. *Поняття і основні види банкрутства.*
3. *Санація підприємства.*
4. *Ліквідація підприємства.*

#### **1. Суть реструктуризації підприємства**

У законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визначені його банкрутом» процес реструктуризації підприємства визначено як здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що сприятиме його фінансовому оздоровленню, збільшенню обсягів випуску високо-спроможної продукції, підвищенню ефективності виробництва та задоволенню вимог кредиторів.

Передує процесу реструктуризації детальний аналіз технічної, економічної і фінансової ситуації (який вид продукції буде випускатись після реструктуризації, як будуть використовуватись вивільнені виробничі по-

тужності, яка буде при цьому величина прибутку). Якщо виробництво не може бути відновлено, то підприємство підлягає закриттю.

Метою проведення реструктуризації є створення таких господарюючих суб'єктів, які здатні виготовляти конкурентоспроможну продукцію, бути технічно забезпеченими і фінансово-дієздатними.

*Завдання реструктуризації:*

— відновити конкурентоспроможність і платоспроможність підприємства;

— домогтися виживання підприємства.

Реструктуризація *на рівні підприємства* стосується перебудови всіх сфер його діяльності, починаючи від виробничо-технічних та організаційних систем і завершуючи фінансовими аспектами і проблемами власності. Одним із критеріїв успішності реструктуризації виступає здатність фірми бути прибутковою в новому економічному середовищі.

Реструктуризація *на макрорівні* спрямовується на зміну співвідношення окремих галузей та підгалузей, рівня розвитку елементів ринкової інфраструктури, механізмів і важелів управління економікою, приватизаційними процесами.

В цілому будь-яка реструктуризація має забезпечувати в кінцевому випадку платоспроможність підприємств, що обумовлюється зменшенням витрат, підвищенням продуктивності праці, запровадженням нової технології, модернізацією обладнання.

Процес проведення реструктуризації може визначатися широким колом зовнішніх і внутрішніх факторів. Зовнішні фактори реструктуризації:

1) *технологічний прогрес* (новітні технології, передові методи комунікації та інформаційного зв'язку; зниження затрат на обробку даних, ефективні транспортні мережі);

2) *міжнародна економічна інтеграція* (скорочення торгівельних і митних бар'єрів, більш вільний потік капіталу, підвищення мобільності робочої сили, утворення економічних блоків та союзів, монетарна інтеграція та створення міжнародних валют);

3) *докорінні зміни на ринках розвинутих країнах* (уповільнення темпів розвитку цих країн, більш агресивний експорт і пошук додаткових ринків збуту, зменшення ступеня державного регулювання економіки);

4) *зміни соціально-економічних систем* (трансформація економічних систем країн Центральної та Східної Європи і Азії, зростання долі приватного сектору);

5) *політика уряду* (податкова, кредитна, митна, соціальна, інформаційна).

Внутрішні фактори реструктуризації:

1) *незадовільний рівень загального менеджменту* (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, низька кваліфікація кадрів);

2) *слабкий фінансовий менеджмент з питань: управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень, управління затратами;*

3) *неконкурентоспроможність продукції* (поява нових продуктів і конкурентів, виробництво застарілої продукції, падіння обсягів продажу);

4) *високі затрати* (високий рівень точки беззбитковості, високі постійні затрати, високі змінні затрати, високий рівень втрат, висока вартість сервісу);

5) *слабка робота служби маркетингу*;

6) *конфлікт інтересів* (власників, робітників, клієнтів, партнерів).

Розрізняють наступні види реструктуризації:

1. за повнотою вирішуваних проблем:

- часткова;
- комплексна.

2. за метою змін:

- санаційна;
- адаптаційна;
- випереджаюча.

3. за об'єктом змін:

- управлінська;
- технічна;
- економічна;
- фінансова;
- реструктуризація власності.

4. за тривалістю періоду:

- оперативна;
- стратегічна.

Таким чином, реструктуризація в широкому розумінні:

– передбачає комплексність змін, а не зміни тільки однієї сфери функціонування (маркетинг, фінанси, виробництво);

– є постійним інструментом управління, а не реалізацією одноразової мети;

– може охоплювати майнові перетворення як елемент змін;

– підлягає модифікації і корегуванню в ході реалізації.

## **2. *Поняття і основні види банкрутства***

Згідно із законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» *банкрутство* – це визнання господарським судом нездатності боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Суб'єктами банкрутства згідно закону є юридичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності, юридичні особи — підприємства, які є об'єктами права державної власності, фізичні особи — суб'єкти підприємницької діяльності.

Кредитором згідно закону є юридична, або фізична особа, яка має підтверджені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника,

щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи, які здійснюють контроль за правильністю і своєчасністю справляння податків і зборів.

Сигнали, які попереджають про наближення банкрутства можна поділити на 2 групи:

– *Перша група* характеризується симптомами, які констатують тотальну заборгованість підприємства, що в подальшому веде до повної неплатоспроможності.

– *Друга група* симптомів характеризується зменшенням попиту на продукцію і в зв'язку з цим іде зменшення обсягів реалізації продукції, зниження прибутку і рівня рентабельності, збільшення кредиторської заборгованості, неефективне використання ресурсів, що обумовлює ріст витрат на виробництво, труднощі з готівкою.

У світові практиці законодавства про банкрутство розвивалось у двох напрямках – британська та американська моделі.

За британською моделлю банкрутство розглядається як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок коштів боржника та його ліквідація як суб'єкта господарювання.

За американською моделлю банкрутство є причиною здійснення санації підприємства з метою його реабілітації та відновлення платоспроможності.

В процесі діагностики економічного стану і оцінки перспектив розвитку підприємства важливо враховувати три основні стадії погіршення економічного стану:

1) прихована стадія банкрутства – характеризується зовнішньою непомітністю погіршення економічного стану. Обсяг продаж не зменшується, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

2) фінансова нестійкість – відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів.

3) явне банкрутство – характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги.

Крім реального вирізняють також умисне та фіктивне банкрутство. *Умисне* банкрутство проявляється в тому, що керівник підприємства або власник в особистих інтересах або інтересах будь-якої іншої особи робить підприємство неплатоспроможним. *Фіктивне* банкрутство – це свідомо неправдиве оголошення підприємства неплатоспроможним для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

Одним із підходів оцінки платоспроможності підприємства є розрахунок індексу Альтмана. Для оцінки кредиторської спроможності використовують метод, який носить назву – «шість С кредиту».

### **3. Санація підприємства**

*Санація* — це комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, соціального характеру, які спрямовані на виведення підприємства із кризи, відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності. Таким чином санація — це система заходів щодо запобігання банкрутства фірми, щодо фінансового оздоровлення, відновлення платоспроможності.

Для проведення санації створюється комісія, якій підприємство у визначені терміни готує і подає такі документи:

1. Бухгалтерський звіт.
2. Документацію про результати інвентаризації.
3. Акт оцінки вартості майна підприємства.
4. Відомість розрахунку вартості будівель, споруд і передавальних пристроїв.
5. Відомість розрахунку вартості машин, обладнання, транспортних засобів та інших основних фондів, а також нематеріальних активів.
6. Відомість розрахунку відновної вартості незавершеного будівництва.
7. Відомість розрахунку засобів оборотних засобів.
8. Розшифровку дебіторської і кредиторської заборгованості.
9. Довідку з банку про наявність рахунків.
10. Аналіз ринків збуту та конкурентоспроможності продукції.

На основі поданих матеріалів комісія проводить аналіз фінансово-господарського стану підприємства, в результаті якого подаються висновки та пропозиції щодо рішення про проведення санації підприємства.

Санація підприємства може проводитися у трьох випадках:

1. До моменту порушення кредитором питання про банкрутство, якщо підприємство звертається за зовнішньою допомогою у спробі вийти з кризи;
2. Якщо підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою щодо порушення справи про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації;
3. Якщо рішення про санацію виносить господарський суд на підставі одержаних пропозицій щодо задоволення вимог кредиторів до боржника і використання його перед бюджетом.

Класична модель санації складається з таких етапів:

1. Кризовий стан підприємства.
2. Причинно-наслідковий аналіз кризової ситуації.
3. Рішення щодо ліквідації або санації.
4. Визначення цілей санації.
5. Програма санації.
6. Проект санації.
7. Бізнес-план санації.
8. Реалізація санаційних заходів та вихід з кризи.

Порядок проведення санації вітчизняних підприємств регулюється чинним законодавством, в зв'язку з чим виділяють два види санації:

- а) санація підприємств без зміни статусу юридичної особи;
- б) санація підприємств зі зміною статусу юридичної особи.

Для техніко-економічного обґрунтування санації підприємства використовується ряд показників:

- 1) рентабельність продукції.
- 2) рентабельність виробництва.
- 3) загальний обсяг фінансових ресурсів для проведення санації.
- 4) термін окупності інвестицій.
- 5) точка беззбитковості.
- 6) витрати на виробництво і реалізацію продукції.
- 7) строки та умови погашення кредитів.
- 8) використання виробничих потужностей.
- 9) чисельність зайнятих працівників.
- 10) показники фінансової стійкості.

#### **4. Ліквідація підприємства**

*Ліквідація* — це припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного арбітражним судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Загальні підстави припинення діяльності підприємств усіх видів визначені Законом "Про підприємництво":

1. з власної ініціативи підприємця;
2. на підставі рішення суду або арбітражного суду у випадках, передбачених законодавством;
3. у разі закінчення строку дії ліцензії або її анулювання.

Припинення за юридичними підставами може бути двох видів:

- добровільним;
- примусовим.

Причини ліквідації підприємства наступні:

- 1) вартість майна боржника продовжує знецінюватися і немає ніякої можливості її відновити;
- 2) відсутність заяви про проведення реструктуризації або санації від юридичної або фізичної особи;
- 3) жодний із поданих планів реструктуризації або санації не був схвалений кредиторами;
- 4) запропонований план виходу підприємства із кризи неможливо реалізувати з тих чи інших причин.

Наслідки ліквідації підприємства-банкрута:

- припиняється підприємницька діяльність боржника;
- терміни боргових зобов'язань банкрута вважаються такими, що минули;

- до ліквідаційної комісії переходить право розпоряджатися майном банкрута та переходять всі його майнові права та зобов'язання;
- припиняється нарахування пені і відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута.

### **Питання для самоконтролю**

1. В чому полягає суть реструктуризації підприємства?
2. Охарактеризуйте основні завдання реструктуризації.
3. Якими є зовнішні фактори реструктуризації?
4. Як, згідно із законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» визначається поняття «банкрутство»?
5. Хто є суб'єктами банкрутства згідно закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»?
6. Що є основною ціллю за британської моделі банкрутства?
7. Що є основною ціллю за американської моделі банкрутства?
8. В чому полягає суть санації підприємства?
9. З таких етапів складається класична модель санації?
10. В чому полягає суть ліквідації підприємства?
11. Які є причини ліквідації підприємства?
12. Охарактеризуйте наслідки ліквідації підприємства-банкрута.

## Список використаної літератури

1. Азарова А.О., Нікіфорова Л.О. Економіка підприємства. Практикум: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Вінниця: ВНТУ, 2016. – 216 с.
2. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства. Підручник / Бандурка О. М., Коробов М. Я. – К. : Либідь, 2010. – 230 с.
3. Березін О.В. Економіка підприємства: Практикум: Навч. посіб. / Березін О.В., Бутенко – К., 2009.– 248 с.
4. Бойчик І. М. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації. Третє видання, випр. і доп. / Бойчик І. М., Харів П. С., Холчан М. І., Піча Ю. В. – К. : Каравела, 2010. – 328 с.
5. Брич В. Я. Психологія управління. / Брич В.Я., Корман М.М. – К.: Кондор-Видавництво, 2013.– 384 с.
6. Васильців Т. Г. Економіка малого підприємства: [навчальний посібник] / Васильків Т. Г. – К., 2013. – 446 с.
7. Гетьман О.О. Економіка підприємства / Гетьман О.О., Шаповал В.М. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika\\_pidpriyemstva\\_getman\\_oo](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva_getman_oo)
8. Горбонос Ф. В. Економіка підприємств: Підручник. / Горбонос Ф. В., Черво Г. В. – К., 2010. – 463 с.
9. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства. 2-ге видання. Навчальний посібник / Гринчуцький В. І. – Видавництво "Центр навчальної літератури" : К., 2012. – 302 с.
10. Закон України „Про оплату праці” [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua). – Назва з екрана.
11. Закон "Про держбюджет на 2014 рік" [Електронний ресурс] – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua](http://www.kmu.gov.ua).
12. Захарченко В. І. Економіка підприємства. Теорія./ Захарченко В. І., Меркулов М. М., Балахонова О. В. – К., 2011.– 324 с.
13. Захарченко В. І. Економіка підприємства. Практикум./ Захарченко В. І. – Видавництво "Центр навчальної літератури" : К., 2012. – 144 с.
14. Іванілов О. С. Економіка підприємства. Підручник. / Іванілов О. С. – 2011.– 728 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika\\_pidpriyemstva\\_-\\_ivanilov\\_os](http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika_pidpriyemstva_-_ivanilov_os)
15. Кавецький В. В. Економічне обґрунтування інноваційних рішень. Курс лекцій : [навч. посіб.] / В. В. Кавецький, І. В. Причепя, Л.О. Нікіфорова – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 132 с.
16. Ковальов В. В. Економіка підприємства: Підручник, 4-те вид., перероб. та доп. / Ковальов В. В. – К. : КНЕУ, 2009.– 247 с.
17. Мазур О. Є. Ринкове ціноутворення : [навчальний посібник] / Мазур О. Є. – К. : 2012. – 480 с.

18. Маслак О. І. Економіка промислового підприємства. : [навчальний посібник] / Маслак О. І. – Видавництво "Центр навчальної літератури" : К., 2011. – 172 с.
19. Мінімальна зарплата на 2014 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/oplata-truda/1134-minimalna-zarplata.html> – Назва з екрана.
20. Мороз О. В. Соціально-психологічні чинники мотивування працівників приладобудівних підприємств: Монографія / Мороз О. В., Нікіфорова Л. О., Шиян А. А. – Вінниця: ВНТУ – 2011. – 275.
21. Myers-Briggs Typology [Електронний ресурс] : BlogCatalog – режим доступу до ресурсу : [www.blogcatalog.com/.../myers-briggs+typology](http://www.blogcatalog.com/.../myers-briggs+typology). – Назва з екрана.
22. Нікіфорова Л. О. Економіка підприємства. Дистанційний курс / Нікіфорова Л. О. // [Електронний ресурс] – режим доступу <http://vntu.edu.ua/index.php> – 2015.
23. Новий податковий кодекс України, 2011 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://minfin.com.ua/taxes/-/koment\\_oz.html](http://minfin.com.ua/taxes/-/koment_oz.html) – Назва з екрана.
24. Петрович Й. М. Організування промислового виробництва : Підручник + компакт-диск. / Петрович Й. М. – К., 2009. – 328 с
25. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» : Затверджено наказом № 92 Міністерства фінансів від 27 квітня 2000\_р. // Податки та бухгалтерський облік. – 2000. – № 35.
26. Скибінська З. М. Економіка та організація виробництва : [навчальний посібник] Скибінська З. М. / – К., 2012. – 299 с.
27. Тарифи на електроенергію для юридичних осіб [Електронний ресурс] – Режим доступу : [http://www.voe.com.ua/tarif/tarif\\_y\\_10\\_13.shtml](http://www.voe.com.ua/tarif/tarif_y_10_13.shtml) – Назва з екрана.
28. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник] / Тютюнник Ю. М. – К., 2012. – 815 с.
29. Шегда А. В. Економіка підприємства : збірник тестів і задач. [навчальний посібник] / Шегда А. В. — Видавництво "Центр навчальної літератури" : К., 2012. – 238 с.
30. Shiyana A. A. Types of Economic Behavior: The Instrument for Management to find individuals, Institutions, Countries and Humankind / Shiyana A. A., Nikiforova L. O. // *Econometrics: Data Collection & Data Estimation Methodology eJournal*. – 2011. – V. 3, Issue 43. – 22 p. : [Електронний ресурс] – режим доступу : <http://ssrn.com/abstract=1952651>.
31. Shiyana A. A. Typology of Institutions - Theory: Classification of Institutions via the Methods for Transmission and Modification of Knowledge / Shiyana A. A., Nikiforova L. O. // *Econometrics: Data Collection & Data Estimation Methodology eJournal*. – 2013. – 26 p. : [Електронний ресурс] – режим доступу : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2196300](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2196300)

## ГЛОСАРІЙ

Відновлена вартість – сума коштів (їх еквівалентів) або інших форм компенсації, яку необхідно було б витратити для придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складення звітності.

Відносне вивільнення оборотних коштів – показник, що відображає стабільність або зростання оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції.

Відрядна оплата праці – це оплата праці за кількість зробленої продукції (робіт, послуг), вона основана на оплаті праці в прямій залежності від її результатів.

Виробіток – це прямий показник рівня продуктивності праці, що визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виробленої одним працівником за одиницю робочого часу.

Виробничі фонди підприємства – це певні засоби виробництва за допомогою яких здійснюється в процесі взаємодії з працею людини виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг).

Довговічність – це властивість виробу тривалий час зберігати свою роботоздатність за тих чи тих умов експлуатації, її оцінюють двома головними показниками – строком служби (календарною тривалістю експлуатації до певного граничного стану) і технічним ресурсом (можливим напрацюванням у годинах).

Ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва і робочої сили за певний проміжок часу.

Залишкова вартість – різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних фондів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку згідно з трудовим договором власник або уповноважений ним орган сплачує працівнику за виконану роботу або зроблені послуги.

Коефіцієнт вибуття – показник, який відображає величину основних фондів, яка вибула з кругообігу коштів підприємства до загальної кількості основних фондів на цьому підприємстві

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів – показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю (гривню) реалізованої продукції за певний період.

Коефіцієнт оборотності – відношення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період до середніх залишків оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт оновлення – показник, який відображає величину основних фондів, яка добавились до кругообігу коштів підприємства до загальної кількості основних фондів на цьому підприємстві

Ліквідаційна вартість – це сума коштів, яку підприємство має отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення періоду їх корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією).

Моральний знос – це зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці (скорочення суспільно необхідних витрат на їх відтворення), а також у результаті створення нових, більш продуктивних і економічно вигідних машин та устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації.

Необоротні активи – це сукупність майнових цінностей, які багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності підприємства.

Норма амортизації – це встановлений річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів.

Оборотні виробничі фонди – частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції, що виробляється (на вартість платних послуг).

Оборотні кошти – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного обігу.

Основні виробничі фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий часу своїй незмінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість

продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами в міру спрацювання.

Первісна вартість – це фактична собівартість основних фондів, сплачена (передана) на дату їх придбання (створення).

Персонал – це основний штатний склад працівників підприємства (організації), що володіють необхідною кваліфікацією) і виконують різноманітні виробничо-господарські функції.

Погодинна оплата праці – це оплата праці за відпрацьований час.

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

Продуктивність – у розрахунку ефективності результати визначаються обсягом продукції, то ми одержимо показники, які називаються продуктивністю.

Ремонтопридатність – можливість швидко виявляти й усувати несправності в ній. Показник патентної чистоти виробу відображає використання за його розробки запатентованих винаходів і можливість безперешкодного продажу на світовому ринку

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

Собівартість продукції – це грошове вираження витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Справедлива (реальна) вартість – сума коштів, за якою цей об'єкт може бути обмінений у разі здійснення угоди між компетентними, обізнаними, заінтересованими та незалежними сторонами.

Трудомісткість – це обернений показник до рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу, витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг).

Фізичний знос – це поступова втрата основними фондами своєї первісної споживної вартості, яка обумовлена не тільки їх функціонуванням, а й їх бездіяльністю (руйнування від зовнішнього, атмосферного впливу, корозії).

Фондовіддача – визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних фондів

Фондомісткість – показник, обернений до фондовіддачі, який визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої продукції

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, який відображає рівень суспільно необхідних витрат праці.

*Навчальне електронне видання*

**Лілія Олександрівна Нікіфорова**

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА  
КУРС ЛЕКЦІЙ**

Електронний навчальний посібник

Редактор В. Дружиніна

Коректор З. Поліщук

Оригінал-макет підготовлено Л. Нікіфоровою

Підписано до друку

Формат 29,7 × 42 ¼. Папірофсетний.

Гарнітура TimesNewRoman.

Друк. різнографічний. Ум. друк. арк.

Наклад прим. Зам. №

Вінницький національний технічний університет,  
навчально-методичний відділ ВНТУ.

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,

ВНТУ к. 2201.

Тел. (0432) 59-87-36.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному технічному університеті

в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі

21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95.

ВНТУ, ГНК, к. 114.

Тел. (0432) 59-87-38,

publish.vntu.edu.ua; email: kivc.vntu@gmail.com.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.



Лілія Олександрівна Нікіфорова, кандидат економічних наук, доцент. Працює у ВНТУ з 2002 року. Автор понад 120 наукових праць, з них більше 20 надруковано за кордоном та в соціометричній базі даних Social Science Research Network: <http://ssrn.com/author=1575409>. Співавтор п'яти монографій та п'яти навчальних посібників, має чотири авторських свідоцтва.