

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
ДВНЗ «КРИВОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
КРИВОРІЗЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

С.В. Волошина, О.В. Пиріжок,
О.А. Ніколайчук, Л.Д. Костакова

КОМПЛЕКСНИЙ ТРЕНІНГ З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний
посібник



Сімферополь
«ДІАЙПІ» - 2012

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
КРИВОРІЗЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ**

**С.В. Волошина, О.В. Пиріжок,
О.А. Ніколайчук, Л.Д. Костакова**

**КОМПЛЕКСНИЙ ТРЕНІНГ
З ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Навчальний посібник

**Сімферополь
«ДІАЙПІ» - 2012**

Рецензенти:

С.Б. Довбня, доктор економічних наук, професор,
Національна металургійна академія України

С.Ю. Цьохла, доктор економічних наук, професор,
Таврійський національний університет імені В.І. Вернадського

Л.В. Пан, кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет «Києво-Могилянська академія»

*Рекомендовано Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України
як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів
(Лист №1/11-979 від 26.01.2012р.)*

Волошина С.В., Пиріжок О.В., Ніколайчук О.А., Костакова Л.Д.

Комплексний тренінг з економіки підприємства : [навч. посіб.] / С.В. Волошина, О.В. Пиріжок, О.А. Ніколайчук, Л.Д. Костакова ; за заг. ред. С.В. Волошиної. – Сімферополь: ДІАЙПІ, 2012. - 299 с.

Тренінгові технології навчання вважаються сучасним підходом до підготовки економічних кадрів, застосування яких дає змогу як комплексно опанувати фахові дисципліни з першоорієнтацією на здобуття практичних навичок і вмінь, так і напрацьовувати досвід роботи в командах.

Посібник побудовано з огляду на логіку навчального процесу та відображає усі його складові: лекції, практичні заняття, індивідуальну і самостійну роботу. До нього включено теоретичний матеріал з основних проблемних питань діяльності підприємств (т.зв. структурно-логічні конспекти для самопідготовки до тренінгів), на базі якого створені тренінгові вправи трьох напрямків: виробничі задачі, виробничі ситуації, ділові ігри. Представлені у посібнику тренінгові вправи покликані імітувати завдання, які майбутні економісти підприємств будуть розв'язувати на місцях майбутньої роботи.

Значна увага також приділена індивідуальним завданням практичного характеру, розробленим диференційовано для студентів денної і заочної форм навчання. Певний інтерес може викликати й викладена у посібнику ідея виконання міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності.

Посібник, в першу чергу, призначений для студентів спеціальності «Економіка підприємства» рівня підготовки «бакалавр» і викладачів економічних вищих навчальних закладів. Матеріал посібника може бути корисним для центрів перенавчання і підвищення кваліфікації управлінських кадрів, а також науковців і практиків, що досліджують проблеми економіки підприємств.

Зміст

	стор.
Вступ.....	5
Розділ 1. Програма дисципліни «Комплексний тренінг».....	7
1.1. Тематичний план дисципліни.....	7
1.2. Зміст дисципліни за темами.....	8
Розділ 2. Структурно-логічні конспекти для самопідготовки до тренінгів.....	15
Тема 1. Підприємство як економічний суб'єкт.....	15
Тема 2. Інформаційна база для вивчення підприємства.....	23
Тема 3. Місцеположення і виробнича структура підприємства.....	31
Тема 4. Маркетингова діяльність підприємства.....	39
Тема 5. Цінова політика підприємства.....	48
Тема 6. Формування виробничої програми та оцінка її виконання.	56
Тема 7. Планування збуту продукції.....	68
Тема 8. Витрати виробництва та обігу.....	77
Тема 9. Фінансове планування на підприємствах.....	86
Тема 10. Складання та аналіз фінансових звітів.....	97
Тема 11. Антикризове управління підприємством.....	104
Розділ 3. Тренінгові вправи.....	112
3.1. Організація проведення тренінгів.....	112
3.2. Тренінг 1 «Підприємство як економічний суб'єкт» (2 год.).....	112
3.3. Тренінги 2-3 «Інформаційна база для вивчення підприємства» (4 год.).....	113
3.4. Тренінги 4-7 «Місцеположення і виробнича структура підприємства» (8 год.).....	115
3.5. Тренінги 8-9 «Маркетингова діяльність підприємства» (4 год.)	125
3.6. Тренінги 10-11 «Цінова політика підприємства» (4 год.).....	130

3.7. Тренінги 12-19 «Формування виробничої програми та оцінка її виконання» (16 год.).....	135
3.8. Тренінги 20-21 «Планування збуту продукції» (4 год.).....	156
3.9. Тренінги 22-24 «Витрати виробництва та обігу» (6 год.).....	159
3.10. Тренінги 25-28 «Фінансове планування на підприємствах» (8 год.).....	166
3.11. Тренінги 29-31 «Складання та аналіз фінансових звітів» (6 год.).....	170
3.12. Тренінг 32 «Антикризове управління підприємством» (2 год.).....	173
Розділ 4. Навчальні завдання для індивідуальної роботи студентів денної форми навчання	176
4.1. Індивідуальна робота 1 «Складання зведеного бюджету підприємства».....	176
4.2. Індивідуальна робота 2 «Розробка антикризової програми підприємства».....	186
Розділ 5. Самостійна робота студентів заочної форми навчання.....	188
5.1. Організація виконання самостійної роботи.....	188
5.2. Варіанти контрольної роботи.....	189
Розділ 6. Міждисциплінарна курсова робота зі спеціальності.....	210
6.1. Загальні положення.....	210
6.2. Вибір теми курсової роботи.....	211
6.3. Структура, зміст та обсяг курсової роботи.....	211
6.4. Методичні рекомендації до змісту курсової роботи.....	213
6.5. Оформлення курсової роботи.....	222
6.6. Оцінювання та захист курсової роботи.....	225
Література.....	228
Алфавітно-предметний покажчик.....	233
Додатки.....	237

Вступ

Важливим засобом удосконалення підготовки фахівців з економіки є освоєння і розповсюдження активних методів навчання, серед яких чільне місце займають тренінгові вправи трьох напрямків: аналіз виробничих ситуацій, розв'язання виробничих задач, ділові ігри. У процесі програння студентами тих чи інших умов господарської діяльності підприємств вони отримують навички керівництва, аналізу інформації, обґрунтування і реалізації управлінських рішень.

Особливу роль використання тренінгових вправ відіграє у процесі підготовки фахівців зі спеціальності „Економіка підприємства”. Це визначається низкою об'єктивних факторів. По-перше, зростання масштабів виробництва та якісними зрушеннями у вітчизняній економіці. По-друге, переходом від екстенсивних до інтенсивних методів розвитку економіки. По-третє, прискоренням НТП, яке залишається одним з головних завдань успішного розвитку економіки.

Все це висуває принципово нові, все більш високі вимоги до процесу економічного управління підприємствами. Процес управління (планування, організації, мотивації та контролю) за своєю сутністю зводиться до аналізу водночас простих і складних виробничих ситуацій, їх моделювання, колективного генерування рішень. Ось чому впровадження в навчальний процес активних методів навчання, в першу чергу тренінгових технологій, набуває все більшого значення при підготовці фахівців, які спеціалізуються на економіці підприємств.

Метою викладання дисципліни „Комплексний тренінг” є формування у студентів глибоких професійних навичок і вмінь з різноманітних питань організації діяльності підприємства, закономірностей його функціонування, характеристики фінансових результатів діяльності тощо.

Завдання навчальної дисципліни полягають в тому, щоб:

– надати сучасні знання щодо основних понять економіки комерційних структур, системи економічних показників, які характеризують умови і результати діяльності підприємств незалежно від їх галузевої приналежності та форми власності;

– сформувати у студентів практичні навички та вміння щодо проведення економіко-статистичного аналізу, проектування та моделювання управлінських рішень;

– сприяти дослідницькій діяльності, розвитку самостійності та відповідальності студентів.

Дисципліна “Комплексний тренінг” відноситься до прикладних конкретно-економічних суспільних наук, які вивчають практичну дію і прояв економічних законів ринкового характеру в господарській діяльності підприємств сучасного типу, досліджують окремі закономірності їхнього розвитку і розкривають підходи до їхнього ефективного функціонування.

У результаті вивчення дисципліни *студенти мають знати* основні теоретичні положення функціонування підприємств, зокрема:

- норми і механізми, передбачені господарським законодавством України та міжнародним законодавством;
- механізм розробки політики поведінки підприємства на ринках товарів, праці і капіталу;
- формування гнучкої виробничої програми підприємства в умовах розвитку диверсифікованого виробництва;
- методику розрахунку і встановлення цін на товари;
- моделі управління різними видами діяльності підприємства.

У результаті вивчення дисципліни *студенти мають уміти*:

- здійснювати розрахунки місткості і частки товарного ринку, показників якості і конкурентоспроможності продукції;
- формувати виробничу структуру підприємства;
- розробляти маркетингові рішення в умовах невизначеності;
- оцінювати і прогнозувати попит на продукцію підприємства;
- визначати альтернативи планування виробничої програми підприємства;
- планувати ефективний збут продукції;
- використовувати сучасні інструменти фінансування;
- формувати та аналізувати основні фінансові документи підприємства з урахуванням вимог міжнародних і національних стандартів;
- проводити оцінку і розробляти стратегії виходу підприємства з неплатоспроможного стану.

Отримані в процесі вивчення дисципліни знання та вміння сприятимуть становленню професійного рівня майбутнього фахівця.

Навчальна дисципліна “Комплексний тренінг“ опирається на основні положення дисциплін циклів загальноєкономічної і професійної підготовки навчального плану бакалавра, що дає їй можливість вирішувати різноманітні завдання планування, організації та управління сучасними типами ринкових комерційних структур.

Для вивчення дисципліни потрібні знання з таких суміжних курсів циклу професійної підготовки як: “Організація виробництва”, “Планування і контроль на підприємстві”, „Стратегія підприємства”, „Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків”, „Потенціал і розвиток підприємства”, “Проектний аналіз”, „Економіка й організація інноваційної діяльності”, “Підприємництво і бізнес-культура”, а також дисциплін загальноєкономічної підготовки, зокрема “Економічний аналіз”, „Маркетинг”, „Менеджмент”, „Економіка праці й соціально-трудова відносини”, „Інвестування”, „Статистика”, „Ризикологія” та інших навчальних дисциплін.

У свою чергу матеріал дисципліни “Комплексний тренінг“, яка вивчається в останньому навчальному семестрі за планом підготовки бакалаврів, може служити підґрунтям для вивчення професійно-орієнтованих дисциплін рівня підготовки „спеціаліст” і „магістр”.

Розділ 1

Програма дисципліни „Комплексний тренінг”

1.1. Тематичний план

Перелік тем, що охоплює дисципліна «Комплексний тренінг», та навчальні години для її вивчення представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Тематична структура дисципліни «Комплексний тренінг»

Назва теми	Кількість годин							
	Денна форма навчання				Заочна форма навчання			
	Л	П	ІР	С	Л	П	ІР	С
Модуль 1. Маркетингова і виробнича діяльність підприємства								
1. Підприємство як економічний суб'єкт	-	2	-	3	-	-	2	8
2. Інформаційна база для вивчення підприємства	-	4	-	3	-	0,5	4	8
3. Місцеположення і виробнича структура підприємства	2	8	-	3	0,5	1	4	10
4. Маркетингова діяльність підприємства	-	4	-	4	-	0,5	2	10
5. Цінова політика підприємства	-	4	-	4	-	1	2	10
6. Формування виробничої програми та оцінка її виконання	4	16	-	6	1	1	4	10
7. Планування збуту продукції	-	4	-	4	-	0,5	2	10
8. Витрати виробництва та обігу	2	6	-	6	0,5	1,5	2	10
Модуль 2. Фінансова діяльність підприємства								
9. Фінансове планування на підприємствах	-	8	15	10	-	1,5	6	12
10. Складання та аналіз фінансових звітів	-	6	-	3	-	0,5	2	6
11. Антикризове управління підприємством	-	2	7	4	-	-	2	6
Разом годин	8	64	22	50	2	8	32	100+2*

Умовні позначення: Л – лекції; П – практичні заняття (тренінгові вправи); ІР – індивідуальна робота; С – самостійна робота студентів, *2 – підсумковий контроль.

1.2. Зміст дисципліни за темами

Тема 1. Підприємство як економічний суб'єкт

Мета теми: сформувати сучасне розуміння основ функціонування підприємств різних видів.

Завдання теми: з'ясувати специфіку організації діяльності різних видів підприємств; виявити сучасні тенденції розвитку різноманітних підприємств; визначити порядок заснування, реєстрації та ліквідації підприємства.

Основні терміни і поняття теми: підприємство, права юридичної особи, види підприємств, процедура створення підприємства, статут, установчий договір, реєстрація підприємства, ліквідація підприємства.

Поняття, цілі і напрямки діяльності підприємства. Основні риси підприємства. Класифікація підприємств за видом і характером господарської діяльності, правовим положенням, характером власності, належністю капіталу і контролю, сферою діяльності. Сучасні тенденції розвитку підприємств різних видів.

Законодавчі та нормативні акти, які регламентують створення, діяльність, реорганізацію і ліквідацію підприємств в Україні.

Загальний порядок заснування підприємства. Основні вимоги до розробки засновницьких документів. Головні положення установчого договору. Зміст статуту підприємства. Процедура державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності зі створенням юридичної особи.

Підстави для припинення діяльності підприємства. Порядок утворення і роботи ліквідаційної комісії. Ліквідаційний баланс. Процедура скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи.

Тема 2. Інформаційна база для вивчення підприємства

Мета теми: розкрити зміст інформаційного забезпечення процесу вивчення діяльності підприємства в ринковому середовищі.

Завдання теми: визначити значення інформаційного забезпечення процесу вивчення діяльності підприємства; з'ясувати склад інформаційної довідки на підприємство; охарактеризувати джерела інформації; визначити роль і склад статистичної і фінансової звітності, а також призначення облікової політики для достовірної оцінки фінансового стану підприємства.

Основні терміни і поняття теми: Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України, інформаційна довідка на підприємство, джерела інформації про підприємство, носії економічної інформації, ростер, статистична звітність, фінансова звітність, форми звітності, облікова політика підприємства.

Значення і класифікація інформації про підприємство. Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України як носій початкової інформації про

підприємство. Поняття і склад інформаційної довідки на кожне підприємство. Користувачі інформаційних баз даних. Носії економічної інформації.

Основні джерела інформації та їх характеристика. Періодична преса, яка публікує спеціалізовану інформацію про підприємства. Інформація, яка публікується самими підприємствами. Інформація про підприємства, яка надається спеціалізованими організаціями. Інформація внутрішнього користування. Довідники по підприємствах. Комерційна таємниця.

Призначення і зміст статистичної звітності підприємств. Основні форми статистичної звітності підприємств в Україні в розрізі функціональних питань та періодичність їх подання. Поняття фінансової (бухгалтерської) звітності, її призначення, внутрішні і зовнішні канали розповсюдження. Вимоги врахування національних стандартів бухгалтерського обліку при складанні фінансових звітів підприємств. Склад фінансової звітності та стисла характеристика її елементів. Періодичність подання фінансової звітності. Особливості звітування малих підприємств та акціонерних товариств.

Роль облікової політики підприємства у складанні фінансової звітності. Основні складові та положення облікової політики підприємства. Причини зміни облікової політики та її відображення у фінансових звітах.

Тема 3. Місцезаповнення і виробнича структура підприємства

Мета теми: з'ясувати основні підходи до вибору місцезаповнення підприємства, оптимізації виробничої структури підприємства та його цехів.

Завдання теми: визначити зміст понять “місцезаповнення підприємства” і “виробнича структура”; розглянути основні моделі вибору раціонального місцезаповнення та оптимальних варіантів виробничої структури підприємства і його цехів.

Основні терміни і поняття теми: місцезаповнення підприємства, фактори вибору місцезаповнення, моделі вибору місцезаповнення, виробнича структура, оптимальний варіант виробничої структури, класифікація продукції.

Сутність проблеми вибору місцезаповнення підприємства. Макро- і мікрорівень прийняття рішення про місцезаповнення підприємства. Фактори вибору місцезаповнення підприємства та їх врахування.

Моделі прийняття рішень при виборі місцезаповнення підприємства. Однофакторна транспортна модель А. Вебера. Функція суб'єктивної корисності. Клас моделей “задачі розміщення виробництва”.

Виробнича структура підприємства та її оптимізація. Поняття виробничої структури підприємства та фактори, що її визначають. Складнощі побудови виробничої структури. Моделі вибору оптимального варіанту виробничої структури підприємства.

Формування виробничої структури цеху на підставі класифікації його продукції. Планово-організаційні ознаки класифікації продукції. Технологія формування виробничої структури цеху.

Тема 4. Маркетингова діяльність підприємства

Мета теми: визначити структуру маркетингової діяльності підприємства та механізм прийняття маркетингових рішень.

Завдання теми: з'ясувати сутність маркетингової діяльності, методи проведення маркетингових досліджень; розкрити економічний зміст процесу дослідження товарного ринку і продукції підприємства; визначити основні підходи до розробки маркетингових рішень в умовах повної визначеності і в умовах невизначеності.

Основні терміни і поняття теми: маркетингова діяльність, методи дослідження товарного ринку, оцінка якості продукції, визначення конкурентоспроможності продукції, життєвий цикл продукції, місткість і частка ринку, вибір сегменту ринку, обсяг попиту, обсяг продажу.

Сутність маркетингових досліджень. Характеристика етапів проведення маркетингових досліджень. Способи збирання інформації в маркетингу.

Дослідження кон'юнктури товарного ринку. Поширені методи дослідження товарного ринку. Визначення місткості і частки ринку.

Дослідження продукції підприємства. Оцінка якості і конкурентоспроможності товару. Методи оцінки рівня якості товару. Визначення стадії життєвого циклу товару.

Вибір товарних ринків та їх сегментація. Експрес-аналіз світових товарних ринків. Ранжування товарних ринків. Вибір і перегляд товарних ринків. Оптимізаційна модель вибору сегменту ринку. Прогноз розвитку ринку.

Планування маркетингових рішень в умовах повної визначеності. Прийняття маркетингових рішень в умовах невизначеності.

Оцінка і прогнозування попиту на товари (послуги). Прогнозування обсягу продажу.

Тема 5. Цінова політика підприємства

Мета теми: сформувати ринковий підхід до встановлення цін на продукцію (послуги).

Завдання теми: з'ясувати поняття цінової політики; розкрити зміст методів ціноутворення; охарактеризувати технологію планування ціни.

Основні терміни і поняття теми: ціна, ціноутворюючі фактори, цінова політика, механізм ціноутворення, методи ціноутворення, базова ціна, диференціювання цін.

Економічні наслідки від необґрунтованого встановлення цін. Класифікація цін.

Основні положення ціноутворення. Особливості встановлення цін на різних типах ринків. Фактори, що впливають на встановлення ціни. Схема процесу ціноутворення.

Поняття цінової політики, її цілей. Характеристика типів цінової політики.

Основні підходи і методи ціноутворення. Методи встановлення ціни на основі собівартості. Характеристика методів встановлення ціни на основі прибутку. Встановлення ціни на основі оцінки попиту. Врахування споживчої вартості при визначенні ціни. Врахування цін конкурентів при встановленні ціни. Встановлення ціни на основі параметричного ряду виробів.

Методика розрахунку базової ціни товару за різними методами ціноутворення. Урахування психологічних та інших нецінових факторів. Вертикальне і горизонтальне диференціювання цін.

Тема 6. Формування виробничої програми та оцінка її виконання

Мета теми: розкрити механізм формування і виконання виробничої програми підприємства в умовах мінливості ринкового середовища.

Завдання теми: викласти варіанти альтернатив планування виробничої програми та основні підходи до їх вибору; розкрити процес визначення безбиткового обсягу продукції та аналізу його чутливості; з'ясувати особливості розміщення на підприємствах державних замовлень.

Основні терміни і поняття теми: виробнича програма, сезонні коливання, узгодженість обсягу продукції, безбитковий обсяг продукції, безбиткова структура виробництва, державне замовлення, оперативно – календарне планування.

Зміст та альтернативи формування виробничої програми підприємства. Вплив сезонних коливань попиту на виробничу програму.

Одно- і багатопродуктові моделі узгодження обсягів виробництва з різними параметрами (попитом, поставками матеріалів, чисельністю працівників, збутом продукції).

Формування безбиткового обсягу продукції для підприємств з невизначеною структурою замовлень. Аналіз чутливості безбиткового обсягу до змін. Загальні правила при зміні факторів, що впливають на безбитковий обсяг.

Особливості формування виробничої програми державними підприємствами. Механізм узгодження інтересів держави і підприємства при розміщенні державних замовлень на продукцію. Принципи розподілу замовлень. Визначення оптимального розподілу державних фінансових ресурсів і обсягу замовлення підприємству.

Планування виконання виробничої програми: основні етапи, їх змістовна характеристика.

Тема 7. Планування збуту продукції

Мета теми: з'ясувати принципи збутової діяльності підприємства.

Завдання теми: визначити альтернативні системи і канали збуту продукції; з'ясувати основні підходи до побудови ефективної товарної,

асортиментної і сервісної політик підприємства; викласти завдання комунікаційної політики; розглянути моделі оптимізації рекламного бюджету та раціонального розподілу його коштів.

Основні терміни і поняття теми: збутова діяльність, системи збуту, канали збуту, моделі відвантаження товарів, товарна політика, асортиментна політика, сервісні послуги, комунікаційна політика, рекламний бюджет .

Поняття збутової діяльності підприємства. Системи і канали збуту продукції. Особливості франчайзингової системи. Планування збутової політики.

Моделі відвантаження товарів підприємства через власну збутову мережу. Причини наявності альтернатив у забезпеченні споживачів продукцією.

Товарна, асортиментна і сервісна політика як інструменти збуту продукції. Аналіз структури асортименту. Значення сервісних послуг, їх види.

Основні завдання та інструменти комунікаційної політики підприємства. Можливості, що несе в собі міжнародна мережа Інтернет, для збільшення обсягів продажу товарів.

Бюджет реклами і моделі маркетингових комунікацій. Взаємозв'язок між рекламою і прибутком. Склад рекламного бюджету. Визначення оптимального бюджету.

Тема 8. Витрати виробництва та обігу

Мета теми: з'ясувати сучасну концепцію витрат та її роль в управлінській практиці.

Завдання теми: викласти поділ витрат підприємства за окремими складовими в розрізі видів діяльності; з'ясувати взаємозв'язок між різними показниками витрат і прибутком підприємства; розкрити зміст методів обліку витрат та сферу їх практичного застосування.

Основні терміни і поняття теми: витрати, собівартість реалізованої продукції, собівартість товарної продукції, витрати на виробництво, операційні витрати, фінансові витрати, методи обліку витрат, маржинальна собівартість, оптимізація витрат.

Склад витрат підприємства. Витрати операційної діяльності. Склад собівартості реалізованої продукції. Адміністративні витрати. Витрати на збут. Інші операційні витрати. Фінансові витрати. Інші витрати. Взаємозв'язок між складовими витрат, пов'язаними з основним видом діяльності.

Показники витрат підприємства. Взаємозв'язок між основними показниками витрат на виробництво і результатом виробничої діяльності.

Модель формування витрат на виробництво в бюджеті підприємства.

Методи обліку витрат: за повними, неповними та повними і неповними витратами. Використання методів обліку витрат в управлінській практиці. Оптимізація поточних витрат підприємства.

Тема 9. Фінансове планування на підприємствах

Мета теми: з'ясувати зміст сучасного процесу фінансового планування на підприємствах.

Завдання теми: визначити структуру потреби в капіталі; розкрити призначення різних інструментів фінансування та їх дію; з'ясувати, як розробляється амортизаційна політика підприємства; зрозуміти призначення бюджетів та технологію їх розробки.

Основні терміни і поняття теми: капітал, потреба в капіталі, інструменти фінансування, кредитне фінансування, види кредитів, лізинг, факторинг, ліверідж-ефект, кредитна політика, амортизаційна політика, методи амортизації, бюджетування, бюджет підприємства, контролінг.

Визначення потреби в капіталі як основа фінансового планування. Забезпечення покриття додатної потреби в капіталі. Фінансові засоби покриття потреби. Інструменти скорочення потреби в капіталі.

Інструменти фінансування. Внутрішнє і зовнішнє фінансування. Збільшення капіталу шляхом пайових вкладень та за рахунок доходів підприємства.

Кредитне фінансування (фінансування за допомогою позичкового капіталу). Поняття та вигоди кредитного фінансування. Ліверідж – ефект, або дія фінансового важеля. Довгострокові форми кредиту. Конверсійний займ. Опціонний контракт. Державні кредити. Короткострокові форми кредиту. Комерційний кредит.

Кредитна політика підприємства: загальне поняття, коло питань, що розглядаються. Вплив кредитної політики на витрати підприємства. Фактори, які впливають на умови продажу підприємства. Види умов продажу. Планування кредиту.

Амортизаційна політика підприємства. Обґрунтування і перегляд строку корисного використання об'єкту основних засобів. Вибір і перегляд методів амортизації основних засобів і нематеріальних активів.

Поняття бюджету і бюджетування. Цілі бюджетування. Етапи формування бюджету підприємства. Форма бюджету. Технологія бюджетування. Аналіз і контролінг виконання бюджету.

Тема 10. Складання та аналіз фінансових звітів

Мета теми: розкрити методіку складання фінансових звітів згідно вимог національних стандартів та роль їх аналізу в підвищенні ефективності діяльності підприємства.

Завдання теми: розглянути основні вимоги до складання фінансових звітів підприємства; визначити склад і порядок розробки різних фінансових звітів підприємства; з'ясувати, за якими показниками здійснюється аналіз фінансового стану, ділової активності ті інвестиційної привабливості

підприємства.

Основні терміни і поняття теми: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до звітів, ліквідність, платоспроможність, прибутковість, ефективність використання активів, ділова активність, інвестиційна привабливість.

Баланс підприємства. Оцінка статей активу і пасиву балансу.

Звіт про фінансові результати. Сучасний підхід до визначення фінансових результатів підприємства. Види фінансових результатів підприємства та порядок їх формування. Склад звіту.

Звіт про рух грошових коштів. Призначення і склад звіту. Послідовність розрахунку чистих надходжень (витрачання) грошових коштів в результаті операційної діяльності. Рух грошових коштів від інвестиційної і фінансової діяльності.

Звіт про власний капітал. Призначення і структура звіту. Склад власного капіталу.

Методика оцінки фінансового стану, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства на підставі фінансової звітності.

Тема 11. Антикризове управління підприємством

Мета теми: з'ясувати сутність антикризового управління підприємством.

Завдання теми: визначити причини і ознаки кризового стану підприємства; з'ясувати процедуру діагностування фінансової спроможності; розкрити зміст антикризового управління; визначити можливі заходи для поновлення платоспроможності підприємства.

Основні терміни і поняття теми: кризовий стан, неспроможність підприємства, процедура визнання банкрутства, антикризове управління, діагностування кризового стану, антикризові заходи, задовільний баланс.

Поняття та ознаки кризового стану підприємства. Класифікація факторів фінансової спроможності підприємства. Зовнішні і внутрішні сигнали про можливі зміни стану (конкурентного статусу) підприємства.

Правові аспекти фінансової неспроможності. Процедура визнання неспроможності (банкрутства) підприємства-боржника. Типи процедур, які застосовуються до боржника.

Місце антикризового управління в економічній стратегії підприємства. Процедура діагностування фінансового стану підприємства.

Схема аналізу фінансової спроможності. Аналіз структури балансу як основа діагностування платоспроможності підприємства. Оцінка заборгованості підприємства. Аналіз структури прибутку підприємства та його використання.

Розробка політики ліквідації неплатоспроможності підприємства. Заходи щодо поновлення платоспроможності і розробка антикризової стратегії. Схеми переходу балансу з незадовільного стану у задовільний.

Розділ 2

Структурно-логічні конспекти для самопідготовки до тренінгів

Тема 1. Підприємство як економічний суб'єкт

Ключові програмні питання:

- 1.1. Поняття підприємства. Класифікація підприємств за різними ознаками та сучасні тенденції розвитку підприємств різних видів.
- 1.2. Законодавчі та нормативні акти, які регламентують створення, діяльність і ліквідацію підприємств в Україні.
- 1.3. Порядок заснування, державної реєстрації та ліквідації підприємств.

1.1. Поняття підприємства. Класифікація підприємств за різними ознаками та сучасні тенденції розвитку підприємств різних типів

У відповідності до Господарського кодексу України

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Підприємства можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство, якщо законом не встановлено інше, діє на основі статуту. Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, цехів, відділень, дільниць, бригад, бюро, лабораторій тощо), а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управління, відділів, бюро, служб тощо).

Функції, права та обов'язки структурних підрозділів підприємства визначаються положеннями про них, які затверджуються в порядку, визначеному статутом підприємства або іншими установчими документами.

Класифікація підприємств за різними ознаками

<i>Характер ознаки</i>	<i>Види підприємств</i>
Залежно від мети й характеру діяльності	Комерційні, некомерційні
Залежно від форм власності	Державні, приватні, колективні, комунальні, зі змішаною формою власності
Залежно від способу утворення (заснування)	- Унітарні (державні, комунальні, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника); - корпоративні (господарські товариства, а також інші підприємства, в т.ч. засновані на приватній власності двох або більше осіб)
Залежно від правового статусу та форми господарювання	Одноосібні, кооперативні, орендні, господарські товариства
Залежно від належності капіталу і контролю	Національні, з іноземними інвестиціями ($\geq 10\%$ іноземних інвестицій), іноземні (100% іноземних інвестицій)
Залежно від функціонально-галузевої діяльності	Промислові, сільськогосподарські, будівельні, транспортні, торгівельні, виробничо-торгівельні, торговельно-посередницькі, інноваційно-впроваджуючі, лізингові, банківські, страхові, туристичні
Залежно від організаційно-технологічної форми виробництва	Спеціалізовані, універсальні, комбіновані, кооперативні
Залежно від технологічної цілісності та ступеня підпорядкування	Головні (материнські), дочірні, асоційовані, філії
Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік	Великі (> 250 працюючих; оборот > 100 млн. грн.); Середні Малі (≤ 50 працюючих; оборот ≤ 70 тис. грн.)

Примітка. 17.09. 2008 р. було прийнято Закон України «Про акціонерні товариства», яким внесено наступні найсуттєвіші зміни:

1) акціонерні товариства за типом поділяються на публічні товариства (ПАТ) та приватні товариства (ПрАТ); 2) кількісний склад у ПрАТ не може перевищувати 100 акціонерів; 3) існування акцій виключно в бездокументарній формі; 4) обов'язковий лістинг ПАТ.

Підприємства сучасного типу характеризуються значною концентрацією та інтернаціоналізацією виробництва, внаслідок чого випуск переважної частини продукції і значна частина міжнародної торгівлі зосереджена в руках невеликої групи промислових фірм-гігантів. Останні займають домінуюче становище також в торгівлі патентами і ліцензіями, наданні технічних послуг, виступають основними експортерами капіталу, який спрямовується на створення за кордоном власної мережі філій і дочірніх компаній. За правовим положенням переважають партнерства (об'єднання підприємців). Переважна частина підприємств у країнах розвинутого ринку є приватними.

1.2. Законодавчі та нормативні акти, які регламентують створення, діяльність і ліквідацію підприємств в Україні

Створення, діяльність і ліквідація підприємств здійснюється із додержанням національного законодавства.

Регламентації, зокрема, підлягають:

- Визначення правового статусу підприємства;
- Статут підприємства, який встановлює порядок його заснування і функціонування;
- Утворення капіталу підприємства, порядок емісії, придбання і передачі паїв або акцій; приналежність капіталу;
- Організаційна структура підприємства;
- Порядок проведення зборів акціонерів – загальних і спеціальних;
- Порядок звітності і задоволення вимог аудиторів;
- Ліквідація підприємства: її порядок і форми проведення.

<p><i>Законодавчі та нормативні акти, які регламентують створення, діяльність і ліквідацію підприємств в Україні</i></p>

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003р., №40-44 (остання редакція від 22.12.2010 р. № 2850-VI)
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003р., № 436-IV (остання редакція від 22.12.2010р. № 2850-VI)
3. Податковий кодекс України від 2.12.2010р., № 2755-VI
4. Закон України «Про господарські товариства» від 19.09.1991р., №1576-XII (остання редакція від 01.01.2011 р., № 2457-17)
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008р., № 514-VI (остання редакція від 23.12.2010 р., № 2856-VI)
6. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» 30.06.1999 р., № 784-XIV (остання редакція від 01.09.2001 р., №2341-14)

7. Закон України «Про зайнятість населення» від 01.03.1991р., № 14 (остання редакція від 17.11.2009р., № 1725-VI)
8. «Положення про створення Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України» від 22.01.1996р., № 118 (остання редакція від 24.01.2011р., № 40)
9. Закон України «Про внесення до деяких законів України змін щодо відкриття банківських рахунків» від 16.12.1997р., №725/97-ВР (остання редакція від 01.01.2004р., № 21-22)
10. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування від 09.07.2003 р., № 1058-IV (остання редакція від 09.02.2011р., № 2911-17)
11. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців» від 15.05. 2003р., № 755-IV (остання редакція від 13.01.2011р., № 2937-VI)

1.3. Порядок заснування, державної реєстрації та ліквідації підприємств

Суб'єкти господарювання - державні, комунальні та інші підприємства, які діють на основі права власності, права господарського відання чи оперативного управління, мають статус юридичної особи, що визначається цивільним законодавством та Господарським кодексом України. Досить популярними в Україні сьогодні залишаються господарські товариства (акціонерні, з обмеженою та додатковою відповідальністю, командитні, повні).

Створення підприємства здійснюється особами, які іменуються засновниками, мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством. Засновниками можуть виступати юридичні і фізичні особи, які створюють підприємство.

Заснування підприємства відбувається в певній послідовності.

Загальний порядок заснування підприємства



- 1. Розробка засновницьких документів та їх затвердження.**
- 2. Відкриття тимчасового рахунку у банку .**
- 3. Державна реєстрація підприємства .**
- 4. Відкриття постійного розрахункового рахунку у банку.**
- 5. Виготовлення круглої печатки і кутового штампу .**

■

▪ Установчим документом *повного товариства і командитного товариства є засновницький договір.*

▪ Установчим документом *акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю є статут.*

Установчими (засновницькими) документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання.

До установчих документів можуть бути включені також відомості щодо інших умов діяльності господарського товариства, які не суперечать закону. Якщо в установчих документах не вказано строк діяльності господарського товариства, воно вважається створеним на невизначений строк.

Установчі документи суб'єктів господарювання у передбачених законом випадках погоджуються з Антимонопольним комітетом України.

Порушення вимог щодо змісту установчих документів підприємства є підставою для відмови у його державній реєстрації.

Відомості про установчі документи

<i>Статут</i>	<i>Засновницький договір</i>
<p>1. Повне та скорочене найменування товариства українською мовою.</p> <p>2. Тип товариства.</p> <p>3. Розмір статутного капіталу.</p> <p>4. Розмір резервного капіталу (не менше як п'ятнадцять відсотків статутного капіталу).</p> <p>5. Номінальна вартість і загальна кількість акцій, кількість кожного типу розміщених товариством акцій, у тому числі кількість кожного класу привілейованих акцій, наслідки невиконання зобов'язань з викупу акцій.</p> <p>6. Умови та порядок конвертації привілейованих акцій певного класу у прості акції товариства чи у привілейовані іншого класу у випадках, якщо товариство передбачає випуск привілейованих акцій.</p> <p>7. Права акціонерів, що є власниками привілейованих акцій кожного класу.</p> <p>8. Наявність переважного права акці-</p>	<p>А. Домовленість між собою учасників про створення товариства:</p> <ul style="list-style-type: none"> - строк діяльності товариства (це може бути якийсь конкретний період до досягнення мети); - дочірні підприємства, філії, (можуть створюватись, але не обов'язково); - оговорюються конкретні права учасників товариства: <ul style="list-style-type: none"> а) участь в управлінні товариством; б) участь в розподілі прибутку; в) вихід з товариства; г) одержання інформації про діяльність товариства. - обов'язки учасників товариства. <p>Б. Порядок створення складеного капіталу:</p> <ul style="list-style-type: none"> - складений капітал створюється за рахунок вкладів засновників товариства; - резервний фонд у розмірі 15% складеного капіталу (формується за

<p>онерів приватного товариства на придбання акцій цього товариства, які пропонуються їх власником до продажу третій особі, та порядок його реалізації.</p> <p>9. Порядок повідомлення акціонерів про виплату дивідендів.</p> <p>10. Порядок скликання та проведення загальних зборів.</p> <p>11. Компетенцію загальних зборів.</p> <p>12. Спосіб повідомлення акціонерів про зміни у порядку денному загальних зборів.</p> <p>13. Склад органів товариства та їх компетенції (порядок їх зміни), порядок утворення, обрання і відкликання їх членів, прийняття ними рішень.</p> <p>14. Порядок внесення змін до статуту.</p> <p>15. Порядок припинення товариства та ін.</p>	<p>рахунок щорічних відрахувань 5% чистого прибутку Товариства до досягнення фондом вказаного розміру);</p> <p>-прибуток товариства, порядок розпорядження прибутком;</p> <p>-зміни у розмірі складеного капіталу;</p> <p>- припинення діяльності товариства, реорганізація (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) або ліквідація;</p> <p>-розподіл коштів товариства при його ліквідації;</p> <p>-вищий орган управління товариством - Збори Учасників (до їх виключної компетенції належать вибори та відкликання директора) та ін.</p>
---	---

***Порядок реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності
із створенням юридичної особи***

Кроки реєстрації суб'єктів господарської діяльності:

- реєстрація у виконкомі;
- реєстрація в управлінні статистики;
- реєстрація у районному відділенні Пенсійного фонду України;
- реєстрація у районному відділенні Фонду соціального страхування на випадок безробіття (центр зайнятості);
- реєстрація у районному відділенні Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України;
- реєстрація у районному відділенні Фонду соціального страхування від тимчасової втрати працездатності;
- постановка на облік у податковій інспекції для отримання довідки 4-ОПП;
- реєстрація як платника ПДВ (у разі, якщо юридична особа є платником податку на додану вартість);
- отримання дозволу на виготовлення печатки в органах МВС та виготовлення печатки.

Для проведення державної реєстрації юридичної особи державному реєстратору подають такі документи:

- заповнена реєстраційна картка на проведення державної реєстрації юридичної особи;
- примірник оригіналу або нотаріально засвідчену копію рішення засновників або уповноваженого ними органу про створення юридичної особи у випадках, передбачених законом;
- два примірники установчих документів;
- документ, що засвідчує внесення реєстраційного збору за проведення державної реєстрації юридичної особи (десять неоподатковуваних мінімумів доходів громадян за проведення державної реєстрації юридичної особи);
- інформацію з документами, що підтверджують структуру власності засновників - юридичних осіб, яка дає змогу встановити фізичних осіб - власників істотної участі цих юридичних осіб.

■

Реєстрація вважається завершеною, якщо отримані такі документи:

- протокол № 1 про заснування підприємства;
- установчі документи (1 – й примірник).
- свідоцтво про державну реєстрацію (1 – й примірник).
- довідка статистики (1 – й примірник).
- повідомлення про реєстрацію в районному відділенні Пенсійного фонду України;
- повідомлення про реєстрацію в районному відділенні Фонду соціального страхування на випадок безробіття (центр зайнятості);
- повідомлення і свідоцтво про реєстрацію в районному відділенні Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України;
- повідомлення про реєстрацію в районному відділенні Фонду соціального страхування від тимчасової втрати працездатності;
- довідка податкового органу про взяття на облік платника податків (форма 4-ОПП);
- свідоцтво про реєстрацію платника ПДВ (копія) - тільки у разі, якщо фізична особа - підприємець є платником податку на додану вартість;
- отримання печатки та кутового штампю.

■

Реєстрація кожного суб'єкту підприємницької діяльності супроводжується занесенням відомостей до **Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України** відповідно до «Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України».

Державна ліквідація підприємства

Ліквідація – це одна з форм припинення діяльності суб'єкта господарювання (юридичної особи). Згідно зі ст. 104 ЦКУ і ст. 59 ГКУ, юридична особа припиняє своє існування шляхом ліквідації чи реорганізації.

Рішення про ліквідацію має право прийняти:

- власник (власники) підприємства – добровільна ліквідація;
- згідно чинного законодавства (п. 2 ст. 132; п. 3 ст. 139; п. 4 ст. 144 п. 5 ст. 155 ЦКУ);
- суд – примусова ліквідація (державна реєстрація юридичної особи визнається недійсною);
- визнання підприємства банкрутом (Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом»).

- Ліквідація підприємства здійснюється спеціально створеною комісією з припинення юридичної особи (п. 2 ст. 105 ЦКУ). У складі такої комісії можуть бути кілька чоловік – *ліквідаційна комісія*, або одна людина – *ліквідатор*. Склад комісії має призначатися за погодженням з органом, що здійснює державну реєстрацію.
- Виконання функцій комісії з припинення юридичної особи може бути покладено на орган управління юридичної особи.
- З моменту призначення комісії до неї переходять повноваження щодо управління справами юридичної особи.
- Комісія виступає в суді від імені юридичної особи, яка припиняється.
- Ліквідаційна комісія після закінчення строку для пред'явлення вимог кредиторами складає проміжний *ліквідаційний баланс*, який містить відомості про склад майна юридичної особи, що ліквідується, перелік пред'явлених кредиторами вимог, а також про результати їх розгляду.
- Проміжний ліквідаційний баланс затверджується учасниками юридичної особи або органом, який прийняв рішення про ліквідацію юридичної особи.
- Виплата грошових сум кредиторам юридичної особи, що ліквідується, здійснюється у порядку черговості, встановленої статтею 112 Цивільного Кодексу України, відповідно до проміжного ліквідаційного балансу, починаючи від дня його затвердження, за винятком кредиторів четвертої черги, виплати яким проводяться не раніше, ніж через місяць після дня затвердження проміжного ліквідаційного балансу.

**Особливості прийняття рішення про ліквідацію у підприємств
різних форм власності**

Організаційно- правова форма	Рішення про ліквідацію		Примітки
	приймається	оформляється	
Приватне підприємство	Власником	Розпорядженням або наказом по підприємству	-
Товариство з обмеженою і додатковою відповідальністю	Зборами учасників	Протоколом зборів учасників	Рішення про ліквідацію приймається простою більшістю голосів учасників, за умови, що на них були присутні учасники (їх представники), котрі володіють сукупно понад 60% голосів
Повне та командитне товариство	Зборами учасників	Протоколом зборів учасників	Рішення про ліквідацію приймається за загальною згодою всіх учасників
Акціонерне товариство	Загальними зборами акціонерів	Протоколом загальних зборів акціонерів	Рішення про ліквідацію приймається більшістю учасників не менше як у 3/4 голосів, якщо інше не встановлено законом, за умови, що у зборах брали участь акціонери, котрі володіють не менше 60% голосів

Тема 2. Інформаційна база для вивчення підприємства

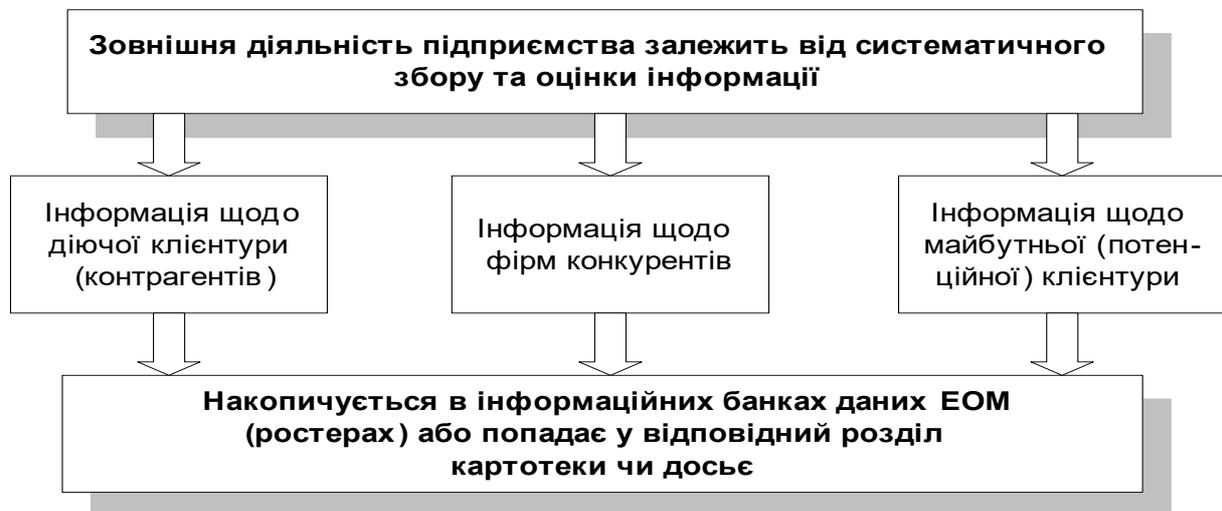
Ключові програмні питання:

- 2.1. Склад інформації про підприємство.
- 2.2. Джерела інформації для вивчення підприємства.
- 2.3. Статистична звітність підприємства.
- 2.4. Фінансова звітність підприємства.
- 2.5. Поняття облікової політики підприємства та її склад.

2.1. Склад інформації про підприємство

Відомості єдиного державного реєстра про підприємство

- повне найменування юридичної особи;
- організаційно-правова форма;
- місцезнаходження юридичної особи;
- перелік засновників юридичної особи;
- види діяльності;
- відомості про органи управління юридичної особи;
- дані про розмір статутного капіталу або складеного капіталу;
- дата та номер запису про проведення державної реєстрації;
- дані про установчі документи;
- дані про дату постановки на облік та дату зняття з обліку в органах статистики, Державної податкової адміністрації, Пенсійного фонду України;
- фінансова звітність про господарську діяльність юридичної особи у складі балансу і звіту про річні фінансові результати;
- відомості про відкриття та закриття рахунків юридичних осіб;
- прізвища посадових осіб, що мають право підпису при укладанні угод.



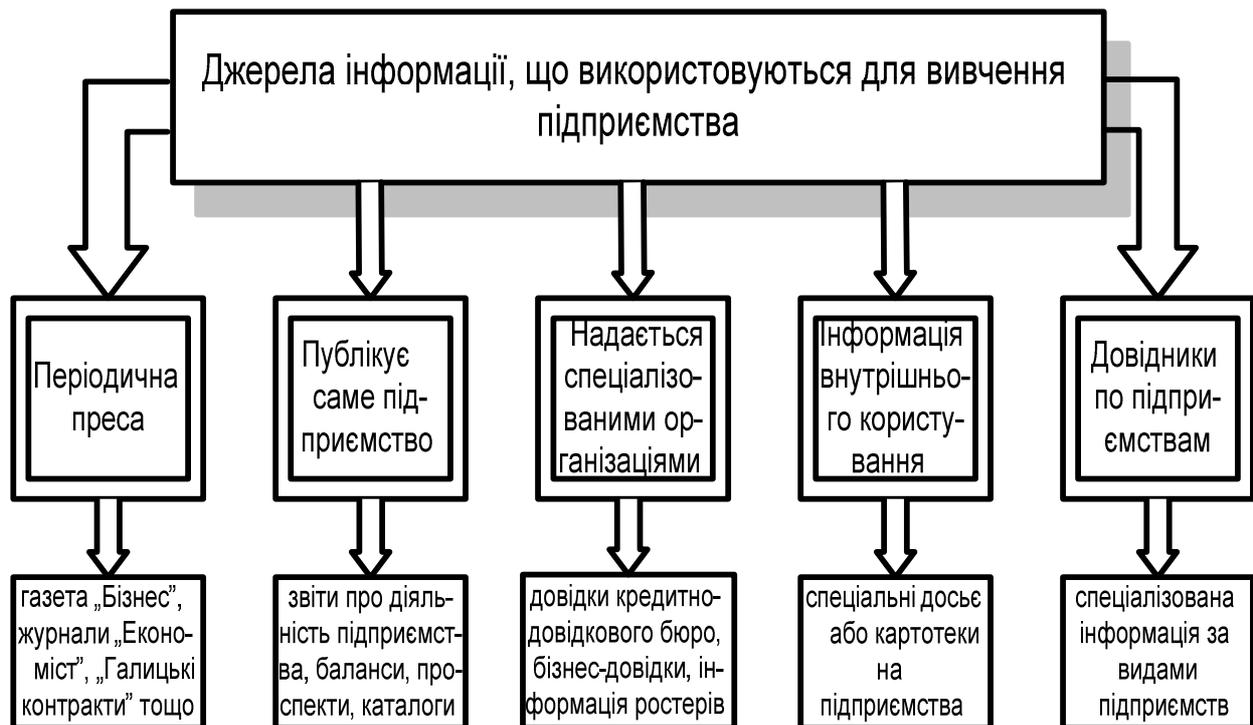
Інформаційна довідка на кожне підприємство має такий склад (орієнтовно):

▪ *Загальні відомості про підприємство:* найменування підприємства (на українській та іноземній мовах); адреса, країна реєстрації, номер реєстрації, номер телекса/ телефаксу. Перелік загальних відомостей про підприємство дає уявлення про характер і масштаби його діяльності, місце і роль на світовому ринку, про його організацію управління, господарські і фінансові зв'язки.

- *Показники, які характеризують економічне і фінансове становище підприємства:* величина акціонерного капіталу, активів, продажу; число зайнятих; місце у списку провідних компаній своєї країни і місце серед величезних компаній світу.
- *Вид господарської діяльності підприємства:* промислова, торгівельна та ін.
- *Характер власності підприємства.*
- *Правове положення підприємства:* АТ, ТОВ та ін.
- *Приналежність підприємства за капіталом і контролем:* національне, іноземне, з іноземними інвестиціями.
- *Історія створення та особливості розвитку підприємства:* рік створення; основні злиття, поглинання; зміна назв.
- *Тип об'єднання, до якого входить підприємство, і його положення в ньому:* материнська компанія; філія, дочірня; асоційована компанія.
- *Номенклатура продукції, що виробляється і реалізується:* основні товари або групи товарів; напрямок спеціалізації; номенклатура експорту та імпорту.
- *Місце підприємства на світовому ринку по важливішим товарам:* питома вага підприємства в національному (світовому) виробництві (торгівлі) основними товарами; частка в експорті та імпорті країни.
- *Значення і характер зовнішньоекономічної діяльності підприємства:* число закордонних дочірніх компаній, у т. ч. виробничих, їх місцеположення, види діяльності; частка експортних операцій підприємства (в цілому і в розрізі товарів); частка імпортних операцій в діяльності підприємства, їх географічна спрямованість.
- *Виробнича і матеріально – технічна база підприємства:* кількість основних, допоміжних та обслуговуючих підрозділів.
- *Важливіші підприємства – контрагенти і підприємства – конкуренти* за основними видами продукції, що виробляється та реалізується.
- *Виробничо-технічні та інші господарські зв'язки з іншими підприємствами* (зазначається назва підприємства, форми зв'язків).
- *Структура апарату управління підприємства:* чисельний склад Ради директорів і Правління; назва виробничих підрозділів, закріплена за ними номенклатура продукції, ступінь господарської самостійності і відповідальності.
- *Акціонерний капітал:* розподіл між власниками акцій; контрольний пакет акцій, його належність і власники.
- *Зв'язки підприємства з банками і характер цих зв'язків.*

2.2. Джерела інформації для вивчення підприємства

Діяльність підприємств можна вивчати за допомогою значної кількості джерел інформації.



Широкі можливості щодо отримання інформації про підприємство відкриває мережа Internet. Так, наприклад, діяльність он-лайн проекту «Бізнес-Україна» спрямована на надання його користувачам актуальної і вичерпної інформації про компанії та організації, що діють на території України. В такому ж напрямку працює і компанія «Бізнес-Досьє», представництва якої є на сьогоднішній день в багатьох містах країни.

2.3. Статистична звітність підприємства

Статистична звітність містить інформацію, необхідну для статистичного вивчення господарської діяльності підприємств. Вона затверджується Державним комітетом статистики України.

В Україні, статистична звітність на промислових підприємствах подається за наступними формами і в такі строки:

1. Звітність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг:

- Звіт про виробництво промислової продукції (Форма № 1П-НПП (коротка)) (квартальна, річна);
- Звіт про виробництво промислової продукції (Форма № 1П-НПП) (річна);
- Звіт про основні показники діяльності підприємства (Форма № 1-підприємство) (квартальна, річна);
- Звіт про основні показники діяльності підприємства (Форма № 1-

підприємство) (коротка)) (річна);

- Терміновий звіт про виробництво промислової продукції (робіт, послуг) (Форма № 1-П (термінова)) (місячна);

- Звіт про експорт (імпорт) послуг (Форма № 9-ЗЕЗ) (квартальна).

2. Звітність з праці і заробітної плати:

- Звіт з праці (Форма № 1-ПВ) (термінова, місячна);

- Звіт з праці (Форма № 1-ПВ) (термінова, квартальна);

- Звіт про використання робочого часу (Форма № 3-ПВ) (термінова, піврічна);

- Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання (Форма № 6-ПВ) (річна);

- Звіт про стан умов праці, пільги та компенсації за роботу із шкідливими умовами праці (Форма № 1-ПВ (умови праці)) (1 раз у два роки);

- Звіт про витрати на утримання робочої сили 1-РС (1 раз на чотири роки).

3. Звітність з інших питань:

- Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію (знос) (Форма № 11-ОЗ) (річна);

- Звіт про фінансові результати і дебіторську та кредиторську заборгованість (Форма № 1-Б) (I розділ - річна, місячна; II розділ - річна, квартальна);

- Звіт про випуск, розміщення та обіг цінних паперів (Форма № 2-Б) (річна, квартальна);

- Капітальні інвестиції (Форма № 2-інвестиції) (квартальна, річна);

- Звіт про наявність парку обчислювальної техніки (Форма № 2-інф) (річна);

- Звіт про травматизм на виробництві (Форма № 7-тнв) (річна).

2.4. Фінансова звітність підприємства

Фінансова звітність – бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період (ст. 1 ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996-XIV).

Зміст фінансової звітності забезпечує задоволення потреб користувачів в інформації, що необхідна для:

- прийняття рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами;

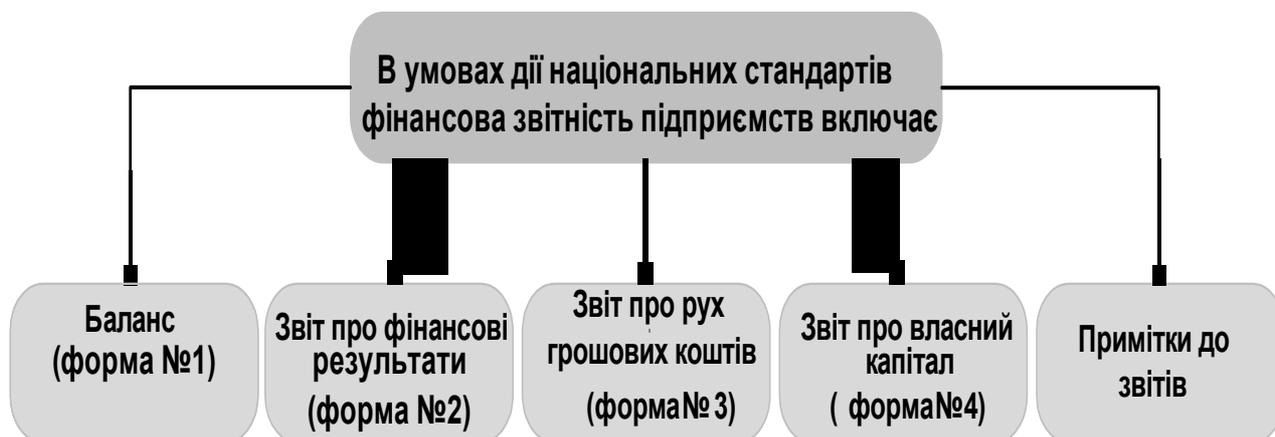
- прийняття рішень щодо участі в капіталі підприємства;

- оцінки якості управління підприємства;

- 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.

Фінансова (бухгалтерська) звітність підприємств формується згідно вимог національних стандартів бухгалтерського обліку (додаток А).



Фінансова звітність складається з різною періодичністю. Основні форми звітів подаються один раз у квартал.

Згідно з П(С)БО1 *звітним періодом* для складання фінансової звітності є календарний рік. При цьому існує таке поняття, як проміжна (місячна, квартальна) звітність, яка охоплює певний період та складається наростаючим підсумком з початку року. Квартальна звітність (скорочена) складається тільки з Балансу і Звіту про фінансові результати.

Основне джерело інформації – *баланс підприємства* – це деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу.

Баланс підприємства складається з двох рівновеликих частин, які подані у вигляді таблиці, ліва сторона складається із трьох розділів і відображає активи підприємства, а права складається із п'яти розділів і відображає пасиви підприємства (додаток Б).

БАЛАНС	
АКТИВ	ПАСИВ
I. Необоротні активи. II. Оборотні активи. III. Витрати майбутніх періодів.	I. Власний капітал. II. Забезпечення наступних витрат і платежів. III. Довгострокові зобов'язання. IV. Поточні зобов'язання. V. Доходи майбутніх періодів.

Отже, балансовий звіт показує, яким чином на конкретну дату розміщені активи підприємства і у який спосіб здійснюється фінансування цих активів за допомогою власного та залученого капіталу.

Звіт про фінансові результати (додаток В) складається з 3 – х розділів:

1. Фінансові результати
2. Елементи операційних витрат
3. Розрахунок показників прибутковості акцій

Звіт про рух грошових коштів (додаток Г) показує зміни, які відбулися у грошових коштах фірми та їх еквівалентах за звітний період у розрізі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Звіт про власний капітал (додаток Д) відображає інформацію про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду. Така інформація цікавить зазвичай акціонерів, особливо тих, які володіють великим пакетом акцій АТ.

Для річної звітності Мінфін України затвердило форму № 5 «Примітки до річної фінансової звітності» у вигляді таблиць. З урахуванням змін, станом на 2011 рік дана форма складається з 15 розділів.

Примітки до річної фінансової звітності (форма № 5)	
I.	Нематеріальні активи.
II.	Основні засоби.
III.	Капітальні інвестиції.
IV.	Фінансові інвестиції.
V.	Доходи і витрати.
VI.	Грошові кошти.
VII.	Забезпечення і резерви.
VIII.	Запаси.
IX.	Дебіторська заборгованість.
X.	Нестачі і втрати від псування цінностей
XI.	Будівельні контракти
XII.	Податок на прибуток
XIII.	Використання амортизаційних відрахувань
XIV.	Біологічні активи
XV.	Фінансові результати від первісного визнання та реалізації сільськогосподарської продукції та додаткових біологічних активів

2.5. Поняття облікової політики фірми та її склад

Обов'язок самостійного формування підприємством облікової політики для цілей складання фінансової звітності закріплено законодавчо в п. 5 ст. 8 ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». При цьому, згідно зі ст. 1 даного Закону та п. 3 П(С)БО 1 **облікова політика** є сукупністю принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Згідно з п. 23 П(С)БО 1 підприємство зобов'язане висвітлювати обрану облікову політику шляхом опису:

- принципів оцінки статей звітності;
- методів обліку щодо окремих статей звітності.

Основна інформація, яку повинна містити облікова політика, це - опис принципів оцінки статей звітності підприємства та вибір одного із запропонованих П(С)БО методів обліку, яких слід неухильно дотримуватися, щоб скласти достовірну фінансову звітність.

10 основних факторів , якими слід керуватися при визначенні облікової політики

Форма власності та організаційно – правова форма

Вид діяльності чи галузеве підпорядкування

Обсяги виробництва, середньооблікова чисельність працівників тощо

Відносини з системою оподаткування

Можливість самостійних дій з питань ціноутворення

Стратегія фінансово – господарського розвитку

Наявність технічного оснащення функцій управління

Наявність ефективної системи інформаційного забезпечення фірми

Рівень кваліфікації бухгалтерських кадрів , економічної сміливості та ініціативності керівників фірми

Система матеріального заохочення працівників і матеріальної відповідальності та коло обов'язків, що виконуються

Основні складові та положення облікової політики

- 1. Основні засоби.** До основних елементів облікової політики відносяться: 1) строки корисного використання ОЗ; 2) методи нарахування амортизації; 3) порядок переоцінки; 4) порядок обліку витрат по утриманню та ремонту ОЗ.
- 2. Нематеріальні активи:** 1) строки корисного використання НА; 2) способи нарахування амортизації активів.
- 3. Довгострокові фінансові інвестиції:** 1) оцінка; 2) відображення у балансі.
- 4. Запаси:** 1) порядок розподілу заготівельно-складських витрат; 2) порядок

оцінки товарів у торгівельних організаціях; 3) методи оцінки цінностей при їх вибутті; 4) способи амортизації МШП.
5. Поточна дебіторська заборгованість: 1) порядок її оцінки.
6. Поточні фінансові інвестиції: 1) оцінка; 2) відображення у балансі.
7. Забезпечення: 1) склад резервів наступних платежів; 2) порядок їх утворення та використання.
8. Доходи і витрати звітного періоду: 1) об'єкт обліку витрат при виробництві продукції; 2) склад витрат; 3) оцінка витрат; 4) метод обліку витрат; 5) поділ витрат на постійні та змінні; 6) групування витрат за економічними елементами та статтями калькуляції; 7) системи оплати праці; 8) порядок обліку і розподілу ЗВВ; 9) метод оцінки виконаних робіт; 10) методи розподілу витрат виробництва продукції на її реалізовану частину та на НЗВ; 11) метод оцінки НЗВ; 12) склад ВМП та порядок їх списання на витрати виробництва; 13) метод оцінки зобов'язань; 14) метод визначення виручки та фінансового результату від виконаних робіт; 15) метод визначення виручки від реалізації продукції для цілей оподаткування та ін.

Облікова політика може змінюватись, коли:

- змінюються статутні вимоги (тобто при внесенні змін до статуту);
- змінюються вимоги органу, що затверджує стандарти бухобліку;
- зміни забезпечать достовірне відображення подій або операцій у фінансовій звітності.

Облікова політика застосовується щодо подій та операцій з моменту їх виникнення. Таким чином, її зміна тягне за собою перерахунок прибутків за всі попередні періоди діяльності підприємства, що зайвий раз підтверджує надзвичайну важливість науково обґрунтованого, професійного підходу до її встановлення.

Тема 3. Місцезположення і виробнича структура підприємства

Ключові програмні питання:

- 3.1. Фактори вибору місцезположення підприємства.
- 3.2. Моделі вибору місцезположення підприємства.
- 3.3. Виробнича структура підприємства та її оптимізація.
- 3.4. Формування виробничої структури цеху.

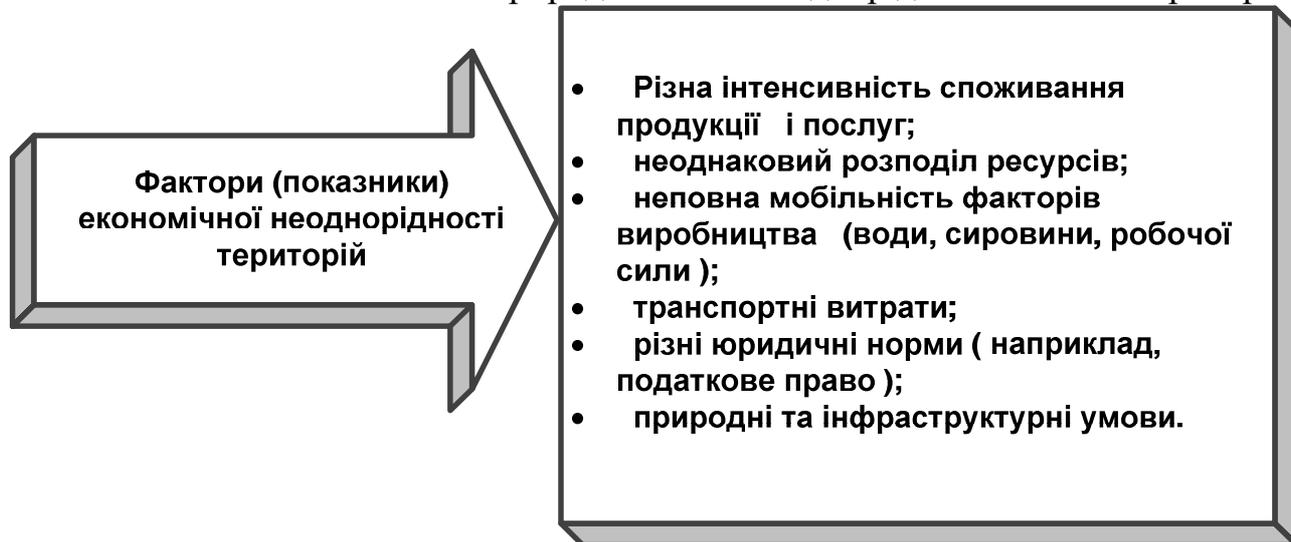
3.1. Фактори вибору місцезположення підприємства

Місцезположення підприємства – це географічне місце, в якому знаходяться його приміщення (адміністративні будівлі, виробничі цеха, склади, філії, магазини тощо).

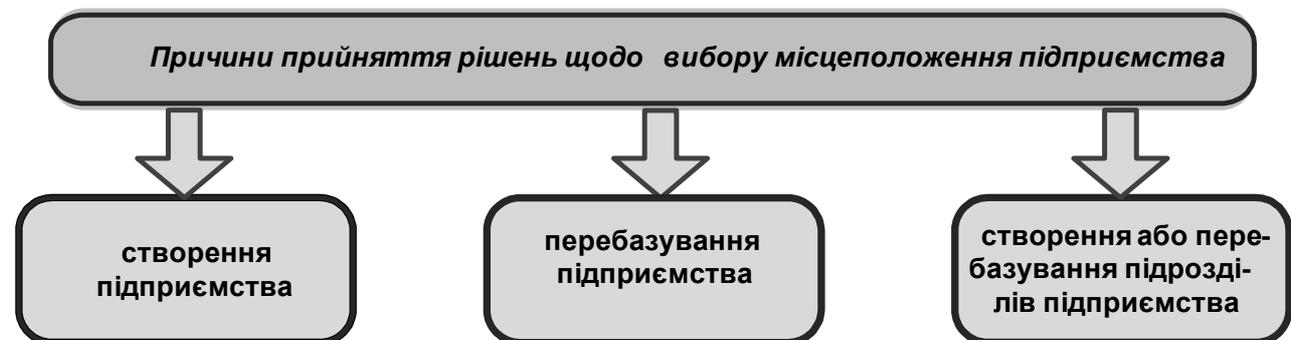
Прийняття рішення про місцезположення містить питання про економічно

вигідне протягом тривалого часу просторове розміщення приміщень підприємства, про всі місця комбінації факторів і довгострокові місця діяльності підприємства. Тому рішення про місцезаположення підприємства відносяться до стратегічних рішень.

Причиною виникнення проблеми розташування підприємства є відсутність економічної і природної однорідності територій.



Місцезаположення підприємства специфічно впливає на його підприємницький успіх. Отже, вибір місцезаположення має бути таким, при якому залежні від нього результати в найбільшій мірі перевищують відповідні витрати.



Основні групи факторів вибору місцезаположення підприємства

- Фактори постачання:**
- земельні ділянки (їх структура, ціна купівлі або оренди);
 - сировина, матеріали, енергія (наявність, ціни, транспортні витрати);
 - робоча сила (потенціал робочої сили, рівень заробітної плати, кваліфікації робочої сили, відношення до праці).

Виробничі фактори:

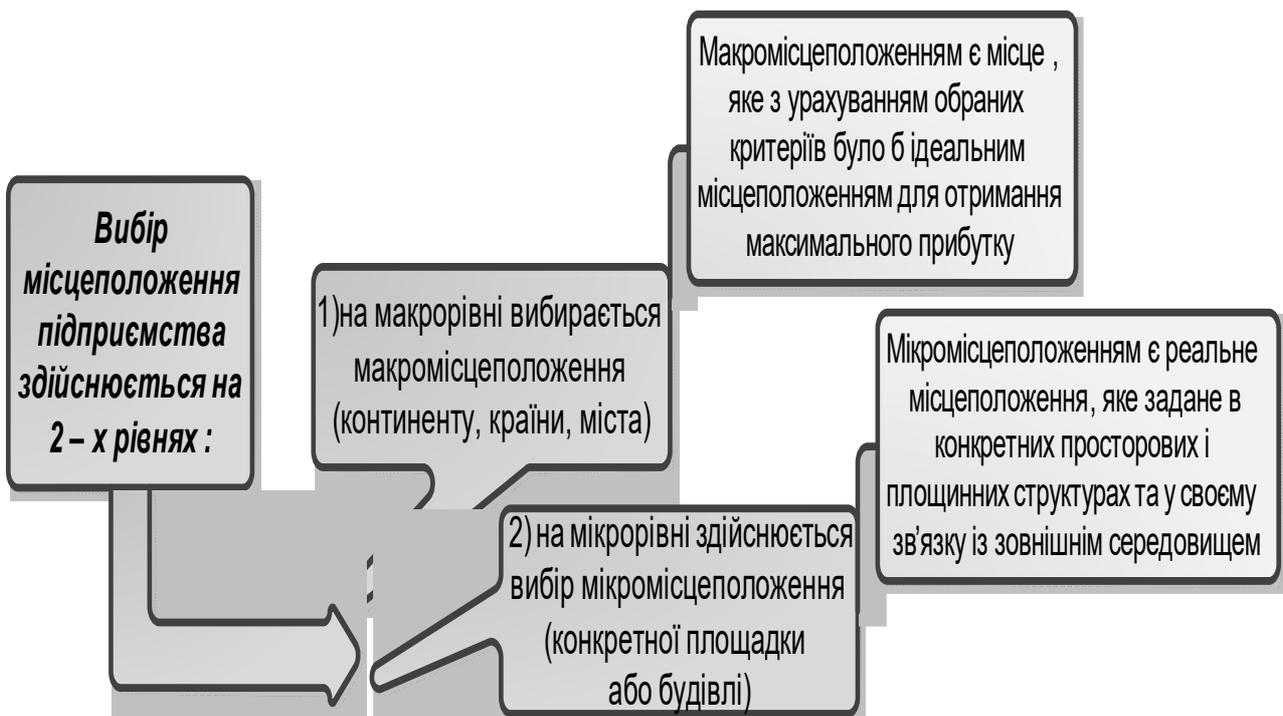
- природні особливості (структура ґрунту, особливості клімату);
- технологічні особливості (територіальна близькість фірм, готових до розвитку кооперації, до інфраструктури).

Збутові фактори:

- потенціал збуту (структура населення і його споживання, купівельна спроможність, конкуренція в даній місцевості, а також репутація місцевості);
- сполучення (магістральні зв'язки, транспортні витрати);
- ділові контакти (наявність маклерів, ярмарків, рекламних агентів).

Фактори, що встановлюються державою:

- система господарства (умови і витрати на розміщення; господарське право; право конкуренції; ліцензійні і сертифікаційні розпорядження; юридичні вимоги до статуту, до звітності, до бюджетного контролю; трудове право; ризик зміни господарського устрою; ризик політичної нестабільності);
- регулювання переходу кордону (митниці, закони зовнішньої торгівлі);
- заходи в галузі охорони навколишнього середовища (природоохоронні укази, нормативи відшкодування, податки);
- державні і комунальні податки (види податків, розміри податків, податкові пільги для окремих територій);
- державна допомога (субсидії, адміністративна підтримка, програми для економічно відсталих районів).



Фактори, які враховуються при виборі макро- та мікророзташування підприємства

До найважливіших факторів вибору макророзташування відносять:

- демографічні та економічні фактори, які впливають на розмір і розвиток основних ринків збуту продукції підприємства;
- джерела і транспортні витрати по доставці потрібних матеріалів;
- кількість та якість трудових ресурсів;
- наявність достатньої кількості води і енергії;
- політична стабільність;
- податкова політика і заохочення економічного розвитку;
- питання захисту навколишнього середовища;
- вартість земельної ділянки і будівництва;
- умови проживання (клімат, освіта, медицина, культура, відпочинок).

До найважливіших факторів вибору мікророзташування відносять:

- обмежувальні норми на розвиток промзони, сполученість із сусідніми об'єктами;
- розмір, конфігурація та інші технічні аспекти площадки;
- наявність видів транспорту, яким віддається перевага;
- обсяг транспортних перевезень у клієнтів, під'їзди;
- наявність і вартість енергоспоживання та інших послуг, у т.ч. пожежної охорони і прибирання відходів;
 - зовнішній вигляд площадки, який може відповідати або не відповідати характеру фірми;
 - близькість до житлових масивів та інших об'єктів, необхідних працівникам.
- місцезнаходження конкурентів, особливо підприємств роздрібно́ї торгівлі.

Фактори місцезнаходження повинні оцінюватися у відповідності до критеріїв діяльності підприємства.

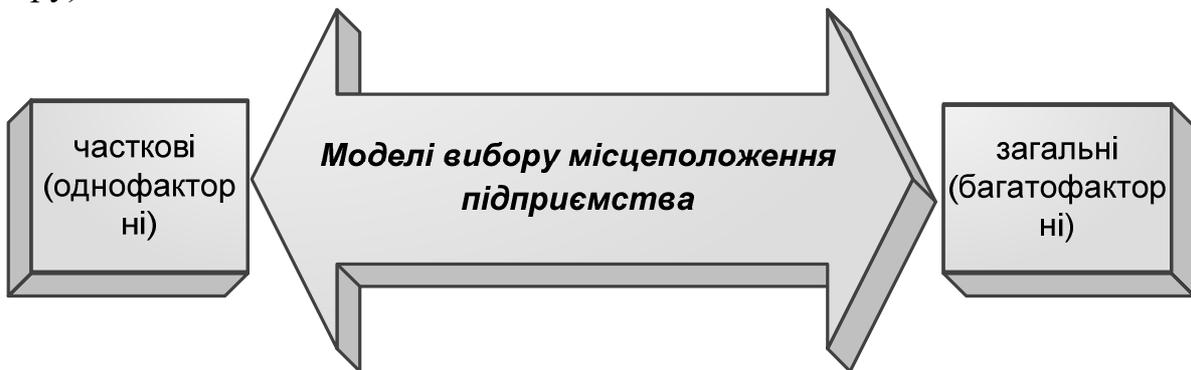
Економічні критерії мети діяльності підприємства: прибуток (основний загальний критерій), обсяг обороту, ринкова частка.

Неекономічні критерії мети діяльності підприємства: політичний вплив, науково – технічний прогрес, стабільне зростання і надійність фірми, екологічна стабільність, соціальна стабільність, позитивний трудовий і виробничий клімат, престиж, збереження самостійності підприємства.

3.2. Моделі вибору місцезнаходження підприємства

Прийняття рішення про місцезнаходження фірми здійснюється на підставі того, що перевіряються альтернативи місцезнаходження, оцінюється, наскільки

вони виконують мету фірми (за допомогою критеріїв, що лежать в основі вибору).



➔ Найбільше застосування серед часткових моделей має **модель транспортних витрат А. Вебера**. Модель виходить з того, що територія однорідна, тобто для всіх місць розміщення підприємства діють рівні умови. Суттєвим для прийняття рішення є виключно транспортні витрати. Вони пропорційні відстані.

Постановка проблеми: Задані n пунктів реалізації або закупок P_i з відповідними координатами (x_i, y_i) . Віддаленість цих пунктів P_i від встановлюваного місцеположення S з координатами (x, y) становить r_i . Задані обсяг вантажів, які транспортуються a_i і постійні транспортні витрати c на одиницю відстані і на одиницю обсягу вантажів. Будуємо функцію знаходження місцеположення $S(x, y)$ за критерієм мінімізації транспортних витрат:

$$C = c \sum_{i=1}^n a_i \times r_i \rightarrow \min. \quad (2.1)$$

Відповідні відстані r_i у точці перетинання координат (X, Y) визначають за теоремою Піфагора:

$$r_i = \sqrt{(x - x_i)^2 + (y - y_i)^2}. \quad (2.2)$$

Звідси транспортні витрати можна виразити як функцію координат (x, y) місцеположення S :

$$C(x, y) = c \sum_{i=1}^n a_i \times \sqrt{(x - x_i)^2 + (y - y_i)^2}, \quad (2.3)$$

яка повинна бути мінімізована. Рішення, тобто значення координат x і y місцеположення S , знаходиться за допомогою обчислення часткових похідних.

➔ **Визначення місцеположення фірми на основі функції суб'єктивної корисності.**

1. Спочатку відбираються допустимі варіанти розміщення фірми і фактори, які необхідно враховувати.

2. Оцінюється значущість кожного варіанту з точки зору реалізації кожного фактору в балах a_{ij} (i – варіант розміщення; j – фактор оцінки) і ступінь важливості кожного фактору v_j ,

$$0 < v_j \leq 1, \sum_j v_j = 1. \quad (2.4)$$

3. Розраховується сумарна оцінка досягнення всіх цілей кожним варіантом розміщення фірми:

$$S_i = \sum_j v_j a_{ij} \quad (2.5)$$

і вибирається той варіант, при якому S_i є максимальною величиною.

Обґрунтованість вибору значним чином залежить від кваліфікації та об'єктивності експертів.

➔ **Модель визначення місцеположення фірми на підставі «задачі розміщення виробництва».**

Припустимо, що є фірма, яка має декілька підприємств, які розміщені на різних територіях. Свою продукцію фірма відправляє в місця реалізації. Цю операцію вона може проводити з використанням або без використання проміжних складів. Відомі ймовірні місця розташування складів. Потрібно визначити, які склади і на яку місткість необхідно мати (задіяти).

Нехай x_{ijk} - кількість товару, який відправляється з i -го підприємства (місцеположення) фірми, через проміжний склад j до місця його реалізації k ;

$C_{ijk}(x_{ijk})$ – витрати на перевезення одиниці товару, включаючи витрати на зберігання, в залежності від x_{ijk} ;

M_k – кількість товару, яку необхідно доставити в місце його реалізації k ;

N_i – кількість товару, яка відправляється з i -го підприємства (місцеположення) фірми;

P_{ijk} – місткість товару, який перевозиться з i -го підприємства (місцеположення) фірми через проміжний склад j в місце реалізації k ;

R_j – місткість проміжного складу j .

Задача полягає в мінімізації:

$$\sum_{ijk} C_{ijk}(x_{ijk})x_{ijk} \rightarrow \min \quad (2.6)$$

за умов, що:

1) потреби замовників повинні бути задоволені

$$\sum_{ij} x_{ijk} = M_k; \quad (2.7)$$

2) всі товари повинні бути відвантажені

$$\sum_{jk} x_{ijk} \leq N_i; \quad (2.8)$$

3) склад не повинен бути перевантаженим

$$\sum_{ik} P_{ijk}(x_{ijk}) \leq R_j; \quad (2.9)$$

4) результати мають додатні значення $x_{ijk} \geq 0$.

Вираз $P_{ijk}(x_{ijk})$ означає кількість товару, яка накопичується як результат товарного потоку x_{ijk} .

В результаті рішення задачі будуть визначені не тільки обсяги перевезень між підприємствами фірми і проміжними складами, проміжними складами і місцями реалізації товару, але й проміжні склади.

3.3. Виробнича структура підприємства та її оптимізація

Виробничою структурою підприємства називають склад його виробничих підрозділів та зв'язки, які між ними виникають.

Відповідно до цього склад дільниць і форми їх кооперування утворюють **виробничу структуру цеху**. Склад основних робочих місць дільниці і форми їх виробничих зв'язків утворюють **виробничу структуру дільниці**.



Складність моделювання виробничої структури виражається в тому, що:

1) підприємство, як правило, створюється як багатомономенклатурна виробнича структура, яка пов'язана з іншими суб'єктами товарного ринку, через значну спільність продукції, що випускається;

2) попит на продукцію підприємства є, як правило, випадковою величиною і змінюється у часі.

Для знаходження **оптимального варіанту виробничої структури** підприємства додатково до тієї інформації, яка необхідна для визначення його місцеположення, потрібна інформація про альтернативні варіанти виробничої структури для кожного місцеположення підприємства. Кожний варіант виробничої структури може відрізнятися витратами ресурсів (трудових, матеріальних, фінансових).

3.4. Формування виробничої структури цеху

При формуванні виробничої структури цеху (наприклад, механічного) вирішують такі завдання:

- скільки в цеху повинно бути дільниць;

- яке і скільки одиниць обладнання повинно бути встановлено на дільниці;
- на обробці яких деталей повинна спеціалізуватися кожна дільниця.

В основі формування виробничої структури цеху лежить класифікація продукції цеху і закріплення її за дільницями і робочими місцями.

Підхід до формування виробничої структури цеху, оснований на поетапній класифікації деталей

Етап 1. Здійснюється класифікація деталей цеху за конструктивно – технологічними ознаками:

- а) за видом заготовки (в залежності від характеру обробки і типу обладнання);
- б) за габаритними розмірами (в залежності від потужності і типу обладнання);
- в) за конструктивним типом (в залежності від складності конструктивної характеристики);
- г) за основним технологічним маршрутом.

Етап 2. Здійснюється об'єднання конструктивно – технологічних груп деталей в «комплексні» групи, кожній з них ставиться у відповідність виробнича дільниця.

Для об'єднання груп деталей в комплексні групи використовують теорію класифікації. В теорії центральним параметром є «міра близькості» об'єктів – деталей, яка оцінюється різними показниками в залежності від класифікаційних задач (наприклад, спільність і кількість загального обладнання, яке використовується при виготовленні деталей двох груп).

За числом груп деталей складають матрицю взаємозв'язків груп деталей:

$$Q = (q_{ab}), \quad a, b = \overline{1, p},$$

де q_{ab} – чисельність спільного обладнання, яке використовується при обробці a -тої і b -тої груп деталей;

p – число груп деталей.

Ця матриця використовується для формування комплексних груп деталей, тобто дільниць цеху.

Для цього первісно з матриці $\|Q\|$ послідовно вибирають r – груп деталей (за числом дільниць цеху), які суттєво відрізняються одна від іншої. Вибір здійснюється на основі розрахунку елементів матриці:

$$q_{a_0 b_0} = \min_{ab} q_{ab},$$

Потім будують матрицю:

$$U = (u_{mn}), m = \overline{1, r}, n = \overline{1, p-r},$$

де u_{mn} – кількість спільного обладнання, яке використовується при обробці m -ої і n -ої груп деталей.

Матриця $\|U\|$ є основною для формування дільниць цеху за допомогою задачі виду:

$$\sum_{m=1}^r \sum_{n=1}^{p-r} u_{mn} x_{mn} \rightarrow \min; \quad \sum_{m=1}^r x_{mn} = 1; \quad x_{mn} = \{1, 0\}, \quad (2.10)$$

де x_{mn} – булева змінна, яка приймає значення 1, якщо група деталей n приєднується до групи деталей m і дільниці, що їй відповідає, і навпаки.

Знайдені значення $x_{mn}^* = 1$ дозволяють сформувати дільниці, число яких дорівнює r .

Етап 3. Розраховуються для кожної дільниці кількість обладнання, коефіцієнт завантаження обладнання дільниці і коефіцієнт завантаження обладнання цеху:

$$1. q = \left\lceil \frac{T_{rj}}{F} \right\rceil; \quad (2.11) \quad 2. q_r = \sum_j q_{rj}; \quad (2.12) \quad 3. q = \sum_r q_r; \quad (2.13)$$

$$4. \alpha_r = \sum_j T_{rj} / (q_r F); \quad (2.14) \quad 5. \alpha = \sum_{ijk} N_i t_{ijk} / (qF), \quad (2.15)$$

де T_{rj} – трудомісткість обробки деталей r – ої групи на j – му виді обладнання;

F – ефективний фонд часу одиниці обладнання за плановий період.

Величина T_{rj} розраховується як:

$$T_{rj} = \sum_k \sum_{i \in I} N_i t_{ijk}, \quad (2.16)$$

де N_i – річна програма випуску деталей i -го найменування, t_{ijk} – трудомісткість обробки i -го найменування на j -й групі устаткування на k – й операції.

Якщо число допустимих дільниць цеху знаходиться в інтервалі $l_1 \leq l \leq l_2$, то для кожного допустимого числа дільниць реалізуються етапи 2, 3, а потім вибирається виробнича структура цеху, при якій завантаження обладнання є найбільшим.

Етап 4. Для кожної комплексної групи деталей (сформованої дільниці) визначається вид дільниці: однопредметна або багатопредметна потокова лінія чи предметна дільниця. Для кожної з цих структур характерним є те, що вона має предметну спеціалізацію.

Найбільш ефективною виробничою структурою в механічних цехах вважаються подетально-спеціалізовані дільниці. Перевагами предметної спеціалізації є коротша тривалість виробничого циклу, спрощені коопераційні зв'язки, спрощене оперативне планування, підвищена відповідальність керівників за виготовлення готової продукції.

Тема 4. Маркетингова діяльність підприємства

Ключові програмні питання:

- 4.1. Сутність маркетингової діяльності та основні етапи проведення маркетингових досліджень.
- 4.2. Дослідження товарного ринку.
- 4.3. Оцінка якості і конкурентоспроможності продукції підприємства.
- 4.4. Вибір товарних ринків та їх сегментів.
- 4.5. Планування маркетингових рішень в умовах повної визначеності і невизначеності.
- 4.6. Оцінка й прогнозування попиту на продукцію та обсягу продажу.

4.1. Сутність маркетингової діяльності та основні етапи проведення маркетингових досліджень

Проведення маркетингових досліджень дає підприємству необхідну інформацію для прийняття ефективних управлінських рішень.



Основні етапи маркетингових досліджень

- **Виявлення проблем і формулювання цілей дослідження.** На цьому етапі рекомендується провести попереднє вивчення проблеми і узгодити цілі дослідження.
- **Розробка плану дослідження і відбір джерел інформації.**
- **Вибір методу дослідження.** Основними методами збору первинних даних є спостереження, експерименти і вибіркоче обстеження.
- **Збір інформації.** Відбувається виділення генеральної сукупності (з урахуванням часу, простору і репрезентативності), визначення вибірки.
- **Аналіз зібраної інформації.** Використання ЕММ та інших методів і моделей прийняття маркетингових рішень
- **Подання керівництву отриманих результатів.** Інтерпретація результатів і підготовка звіту.
- **Контроль надійності результатів проведеного дослідження.**

4.2. Дослідження товарного ринку

Методи дослідження товарного ринку

- **Метод групування** полягає в об'єднанні показників, які характеризують явище, що вивчається, в однорідні групи за певною ознакою. Метод дозволяє виділити характерні типи явищ, встановити взаємозв'язок і взаємозалежність між ними, а також прослідити структурні зрушення.

- **Індексний метод** застосовується для вивчення динамічних характеристик товарного ринку. Використовують індекси як обсягових показників (індекси обсягу продажу, обсягу споживання на різних ринках), так і індекси якісних показників (індекси цін, витрат).
- **Графічний метод** використовують для наочного зображення явищ і процесів, що вивчаються.
- **Аналіз динамічних рядів** – основний спосіб виявлення закономірностей і тенденцій розвитку процесів у динаміці (ряди динаміки абсолютних показників, індексів, середніх величин).
- **Кореляційний аналіз** слугує для визначення ступеня взаємозв'язку окремих елементів. За допомогою кореляційного методу визначають тісноту зв'язку між витратами на рекламу і доходами підприємства, взаємозв'язок між попитом і пропозицією на будь – який товар.
- **Регресійний аналіз** застосовується для виявлення тенденцій розвитку елементів ринку під впливом відібраних факторів. Рівняння регресії дає можливість за даними значеннями однієї або кількох змінних, які лежать поза даним емпіричним рядом, передбачити конкретні значення досліджуваного процесу на короткий період часу.
- **Експертні оцінки** (опитування керівників, менеджерів і спеціалістів підприємства) є теж поширеними при вивченні ринку. За допомогою опитувань виявляються фактори, які не вивчаються статистикою або які не піддаються статистичному вимірюванню. Частіше це якісні оцінки, міркування про причини зміни попиту, про майбутні зрушення на ринку.
- **Дискримінантний аналіз** розділяє попередньо задані групи об'єктів завдяки комбінації декількох незалежних змінних і таким чином встановлює відмінності між групами. Метод дозволяє визначити суттєві характеристики працівників служб підприємства; виявити на обраному сегменті ринку постійних і випадкових покупців, а також противників даного виду товару.
- **Кластерний аналіз** розділяє сукупності об'єктів на окремі, більш або менш однорідні групи і тому може бути використаний для поділу покупців на групи в залежності від їх потреб (сегментація ринку); визначення різних типів покупців досліджуваного товару.
- **Метод математичного моделювання ринкових процесів** використовують для визначення перспектив розвитку ринку. В якості параметрів системи вибираються важливі показники, які характеризують структуру ринкового процесу.

Визначення місткості і частки ринку

Місткість ринку характеризується обсягом реалізованих на ньому товарів частіше протягом року в фізичних одиницях або у вартісному виразі.

Місткість ринку розраховують шляхом визначення обсягу його споживання:

$$M = O_p + O_i - O_e, \quad (2.17)$$

де O_p – обсяг виробництва і споживання товару на території даного ринку (фіз. од. або грош. од.);

O_i – обсяг імпорту даного товару (фіз. од. або грош. од.);

O_e – обсяг експорту того ж товару (фіз. од. або грош. од.).

При прогнозуванні місткості ринку збуту товару (послуги):

$$M_t = M_{t-1} * \frac{D_t}{D_{t-1}}, \quad (2.18)$$

де M_t - місткість ринку в прогнозному періоді t ;

M_{t-1} - місткість ринку в базовому періоді $(t - 1)$;

D_t – прогнозований попит на товар (послугу) в період t ;

D_{t-1} - попит на даний товар (послугу) в період $(t - 1)$.

Якщо товар споживається протягом n періодів, то ступінь насиченості ринку даним товаром можна визначити **коефіцієнтом насиченості ринку**:

$$K_{нас} = 1 - \frac{P_0 + \sum_{t=1}^n P_t - \sum_{t=0}^n R_t}{P_0 + \sum_{t=1}^n P_t}, \quad (2.19)$$

де P_0 - потенційна потреба в товарі в момент виходу його на ринок (потенційний попит);

P_t – зміна (збільшення, зменшення) потенційної потреби в період t ;

R_t – обсяг збуту (реалізації) товару в період t .

Зміна потенційної потреби в товарі P_t в період t :

$$P_t = l_t + r_t + b_t * m_t, \quad (2.20)$$

де l_t - зміна потреби за рахунок впливу різних факторів;

r_t – обсяг товарів, які потребують заміни (відслужили свій строк) в період t ;

m_t – зміна кількості покупців;

b_t - середня кількість товару, яка купується одним покупцем в період t .

$K_{нас}$ змінюється в інтервалі від 0 до 1. Чим ближче $K_{нас}$ до 0, тим більш насичений ринок даним товаром і навпаки.

Частка ринку, яка належить підприємству:

$$d_i = \frac{v_i}{M} \times 100 \%, \quad (2.21)$$

де v_i – фактичний або прогнозований обсяг продажу i -го підприємства за певний період (наприклад, рік), грош. од.;

M – фактична або прогнозована місткість ринку, грош. од.

Фактична або прогнозована частка ринку:

$$d_i = \frac{k_i^a \times c_i^{-b} \times R_i^m \times S_i^l}{\sum_{i=1}^q (k_i^a \times c_i^{-b} \times R_i^m \times S_i^l)}, \quad (2.22)$$

де k_i - рівень якості товару у % або відносних одиницях виміру i – го підприємства (чим вище якість товару, тим більше частка ринку);

c_i – ціна товару i – го підприємства, грош. од.;

R_i – ефективні витрати на рекламу, грош. од., або темпи росту цих витрат у відносних одиницях;

S_i – ефективні витрати на організацію і стимулювання збуту, грош. од., або темпи росту цих витрат у відносних одиницях;

a - коефіцієнт еластичності попиту, який залежить від якості товару, $a \leq 1$;

b - коефіцієнт еластичності попиту, який залежить від ціни товару, $b > 1$;

m - коефіцієнт еластичності попиту в залежності від витрат на рекламу;

l - коефіцієнт еластичності попиту в залежності від витрат на організацію і стимулювання збуту;

q – кількість підприємств, які реалізують свій товар на ринку, що розглядається.

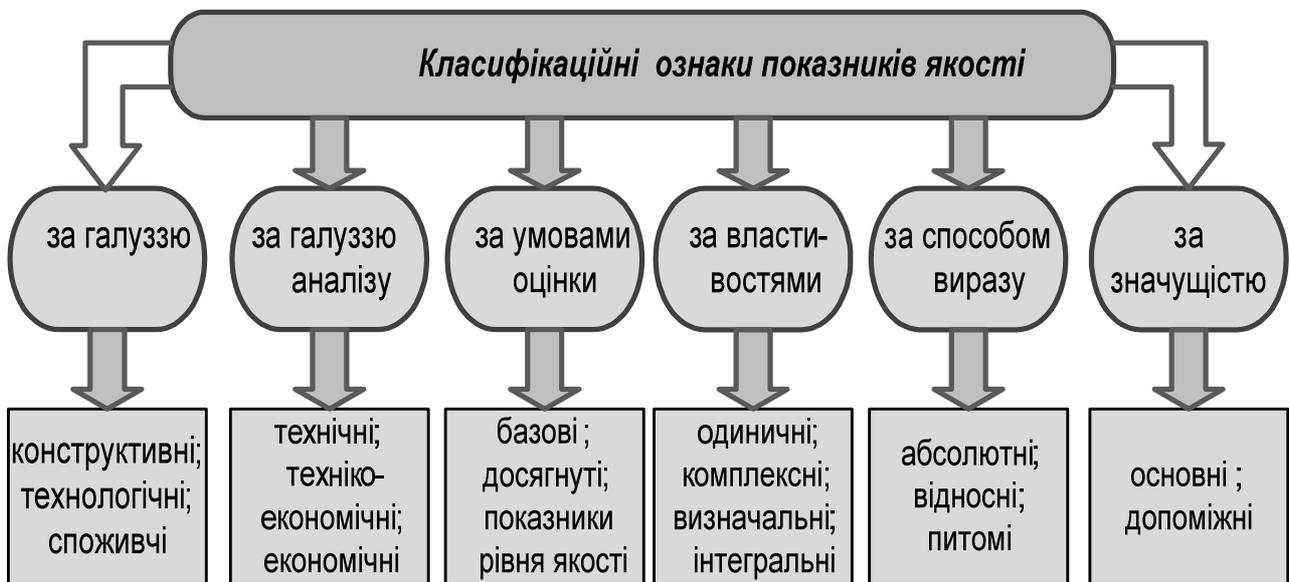
Частка ринку i – го підприємства в абсолютному виразі D_i :

$$D_i = M * d_i, \quad (2.23)$$

де M – місткість ринку в фізичних одиницях або грошовому виразі.

4.3. Оцінка якості і конкурентоспроможності продукції підприємства

Під **якістю** розуміється сукупність властивостей товару, які задовольняють конкретні потреби споживачів у фіксованих умовах.



У свою чергу, ознаки класифікації можуть бути ще більше деталізовані. Наприклад, одиничні показники можна поділити на якісні і кількісні тощо. Для кожної галузі показники якості є специфічними за властивостями, які вони характеризують.

Показники якості товару визначають наступними методами

- Експериментальним (за допомогою технічних вимірювальних засобів або на основі підрахунку кількості подій).
- Розрахунковим (за допомогою обчислень за встановленими залежностями).
- Органолептичним (без застосування технічних засобів, а за допомогою органів людини).
- Соціологічним (на підставі збору та аналізу міркувань споживачів товару).
- Експертним (на основі врахування міркувань спеціалістів – експертів)

Рівень якості товару

Перспективний зразок

Аналог

це відносна величина якості, яка основана на порівнянні сукупності показників якості даного товару з відповідною сукупністю базових показників товару – аналогу, перспективного або базового зразку.

товар, сукупність показників якого відповідає світовим стандартам або вище їх або відповідає прогнозованому економічно оптимальному на певний період рівню якості товару даного виду

товар вітчизняного або зарубіжного виробництва того ж виду, конструктивного устрою, принципу дії, функціонального призначення, масштабів виробництва та умов застосування, що й порівнюваний товар

Оцінка рівня якості конкретного товару може виконуватись:

⇒ комплексним методом, коли рівень якості доцільно охарактеризувати узагальнюючими показниками. Відносний комплексний показник якості визначається залежністю:

$$K = \frac{Q}{Q^b}, \quad (2.24)$$

де Q - комплексний показник якості аналізованого товару;
 Q^b - комплексний показник якості перспективного зразка або аналогу.
 Значення Q , Q^b визначаються функціональними залежностями:

$$Q = F(q_1, q_2, \dots, q_n), \quad Q^b = F(q_1^b, q_2^b, \dots, q_n^b), \quad (2.25)$$

де n – кількість одиничних показників, які визначають значення комплексного показника.

Якщо комплексний показник не може бути виражений через одиничні показники якості, розраховують «середньозважений» комплексний показник якості:

$$Q = \sum_{i=1}^n b_i \times q_i, \quad \sum_{i=1}^n b_i = 1, \quad Q = \sum_{i=1}^n b_i \times K_i, \quad (2.26)$$

де b_i – показник вагомості (значущості) i – го показника якості;
 q_i – одиничний показник якості товару;
 i – порядковий номер показника, $i = \overline{1, n}$;
 K_i – відносний показник якості.

Чим більше значення комплексного показника, тим вище рівень якості цього товару.

⇒ **диференційованим** методом проводиться для виявлення окремих показників, які суттєво відрізняються від базових показників якості, і планування їх зміни у необхідному напрямі. Відносні показники якості визначаються шляхом співставлення одиничних показників якості товару з одиничними показниками перспективного зразку або аналогу.

Оцінка рівня конкурентоспроможності товару

Виконується на основі порівняння комплексних технічних та економічних показників товарів – аналогів. Показник загальної конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$K_k = \frac{T}{E}, \quad (2.27)$$

де T – показник конкурентоспроможності за технічними показниками;

E – показник конкурентоспроможності за економічними показниками.

Показник конкурентоспроможності за технічними показниками:

$$T = \sum_{i=1}^m b_i \times \frac{q_i}{q_i^0} + \sum_{j=1}^n b_j \times \frac{q_j}{q_j^0}, \quad (2.28)$$

де i – номер показника якості, більше абсолютне значення якого відповідає більш високому рівню якості товару; $i = \overline{1, m}$;

j – номер показника якості, більше абсолютне значення якого відповідає більш низькому рівню якості товару, $j = \overline{1, n}$;

q_i, q_j – абсолютне значення i – го і відповідно j – го показника якості аналізованого товару;

q_i^0, q_j^0 – абсолютне значення i – го і відповідно j – го показника якості товару, прийнятого за базовий;

b_i, b_j – коефіцієнти вагомості відповідно абсолютне значення i – го і j – го показників якості.

Показник конкурентоспроможності за економічними показниками:

$$E = \sum_{k=1}^p \phi_k \times \frac{c_k}{c_k^0}, \quad (2.29)$$

де $\phi_k = \frac{c_k}{Z^0}$, частка k –го виду витрат c_k в ціні продажу Z^0 базового товару (інакше, коефіцієнт вагомості k –го виду витрат);

c_k – вартісний вираз витрат на виробництво базового виробу по k –му виду витрат.

Товар є конкурентоспроможним при $K_k \geq 1$.

4.4. Вибір товарних ринків та їх сегментів

Найбільш суттєві кількісні критерії при виборі товарних ринків: місткість ринку; ринкова частка; обсяг інвестицій в галузях, які споживають товари фірми; величина ВВП на душу населення; темпи росту населення і галузей – споживачів даного товару; технічний рівень виробів – аналогів та їх ціни; географічне положення ринку; величина митних зборів та ін.

Задачі класифікації товарних ринків і методи їх рішення

Клас задач	Методи рішення
1. Ранжування ринків за однією найбільш важливою їх характеристикою	1.1. Метод сортування (розташування ринків у порядку зростання (зменшення) обраної характеристики).
2. Ранжування ринків за деякою ознакою, яка не може бути оцінена безпосередньо, наприклад, за привабливістю для виробника	2.1. Методи одномірного шкалювання: - метод ранжування бальних оцінок; - метод парних порівнянь та ін. 2.2. Методи, що ґрунтуються на інтерпретації показників.
3. Розбивка всієї сукупності ринків на групи (наприклад, групу найбільш привабливих, групу перспективних і групу безперспективних ринків)	3.1. Методи кластерного аналізу: - ієрархічна класифікація та ін.; 3.2. Оптимізаційні методи.

Однією з основних задач підприємства є визначення сегменту, який найбільше відповідає його профілю та його можливостям. Сегментування ринку пов'язане з задачею оптимізації витрат фірми.

Якщо позначити через x_j булеву змінну, яка показує доцільно або ні працювати на j – му сегменті, $j = 1, \dots, n$, то можна побудувати наступну **оптимізаційну модель вибору сегментів ринку:**

$$C(X) = \sum_{j=1}^n (c_j k_j + z_j) x_j \rightarrow \min; \quad (2.30)$$

$$\text{Обмеження:} \quad \sum_{j=1}^n p_j k_j x_j \geq P; \quad (2.31)$$

$$\sum_{j=1}^n x_j \leq N; \quad (2.32)$$

$$x_j = \{1, 0\} \quad j = 1, \dots, n,$$

де n – кількість можливих сегментів ринку фірми і даного товару, $n \geq 2$;

N – загальна кількість сегментів, на яких фірма бажала б продавати свій товар, $1 \leq N \leq n$;

k_j - кількість товару, яка може бути реалізована на j – му сегменті за певний період часу, $j = 1, \dots, n$, фіз. од. ;

c_j - питомі витрати, пов'язані з реалізацією одиниці товару на j – му сегменті, грош. од./ фіз. од;

z_j – витрати по реалізації товару на j – му сегменті, які не залежать від обсягу продажу, грош. од ;

p_j – виручка (прибуток) від реалізації одиниці товару на j – му сегменті , грош. од./ фіз. од;

P – мінімально необхідна сумарна виручка (прибуток) за певний період, грош. од ;

$C(x)$ – цільова функція сумарних витрат на реалізацію товару, грош. од.

Рішення даної задачі дозволяє встановити найбільш вигідні сегменти ринку з точки зору мінімізації витрат на їх освоєння.

4.5. Планування маркетингових рішень в умовах повної визначеності і невизначеності

Проблема планування маркетингової діяльності підприємства полягає у визначенні різних альтернатив дій і виборі оптимальної альтернативи. Альтернативами можуть виступати нові цільові області (товарні ринки), види продукції, що випускається, інвестиції в різні сфери діяльності фірми і т. д.

Маркетингові рішення приймаються:

1) в умовах повної визначеності, коли відомі всі складові і характеристики проблеми планування;

2) в умовах ймовірної визначеності (ризик);

3) в умовах невизначеності.

В умовах повної визначеності розрізняють одно- і багатокритеріальні методи вибору планових рішень.

Для підприємства, яке діє в умовах невизначеності і неможливості отримання додаткової інформації про невизначені фактори, елементами опису ситуації планування маркетингових дій є :

- множина допустимих стратегій (множина можливих альтернатив дій фірми) $A = (A_1, A_2, \dots, A_m)$;

- множина можливих станів зовнішнього середовища $Z = (Z_1, Z_2, \dots, Z_n)$.

Передбачається, що на множині відношень $A*Z$ можна задати деяку функцію корисності $f(A_i, Z_j)$, яка виступає в якості міри бажаності або корисності відповідної альтернативи. Якщо множини A і Z обмежені, то міру для оцінки ефективності дій маркетологів можна представити у вигляді матриці. Кожний елемент матриці характеризує вибір i -тої стратегії (альтернативи A_i) при стані зовнішнього середовища Z_j .

Для вибору кращої стратегії є **ряд спеціальних методів, які орієнтовані на використання в умовах невизначеності, це критерії**: максиміна (принцип гарантованого результату, або критерій Вальда), максима (принцип оптимізму), Гурвіца (комбінація перших двох критеріїв), мінімаксного

сумування (принцип Севіджа), Лапласа (коли стан довкілля невідомий).

4.6. Оцінка й прогнозування попиту на продукцію та обсягу продажу

Вивчення і прогнозування попиту на продукцію підприємства є однією з основних функцій маркетингу.

Система показників дослідження та аналізу попиту включає:

1. Обсяг споживання товару розраховується для поточного періоду.
2. Оцінка споживання визначається як виробництво + імпорт - експорт.
3. Оцінка купівельної спроможності розраховується шляхом аналізу ряду показників: рівня цін, рівня заробітної плати, рівня збережень, а також додаткових показників (споживання даних товарів на душу населення, попит на продукцію, доходи населення у розрізі регіонів, індекс вартості життя, рівень оподаткування, вартість квартплати і побутових послуг).

Визначення попиту і розмірів ринку включає в себе оцінку величини і структури поточного дійсного попиту та його перспективну оцінку на ринку.

В основі *прогнозування попиту* лежать аналогії, екстраполяція і моделі майбутнього стану ринку. Відповідно можна виділити 3 різних підходи до розробки прогнозів: експертне опитування, екстраполювання і моделювання.

З метою підвищення обґрунтованості прогнозів переважно використовуються кількісні методи, а саме: прогноз за середнім % приросту показника попиту; прогноз на базі ковзаючої середньої; прогноз за експоненціально зваженим середнім; методи економіко-математичне моделювання.

Тема 5. Цінова політика підприємства

Ключові програмні питання:

- 5.1. Класифікація цін. Фактори, що впливають на встановлення цін.
- 5.2. Поняття і цілі цінової політики. Схема процесу ціноутворення.
- 5.3. Методи ціноутворення.
- 5.4. Розрахунок базової ціни продукції.
- 5.5. Урахування нецінових факторів.
- 5.6. Диференціювання цін.

5.1. Класифікація цін. Фактори, що впливають на встановлення цін

Ціна - це грошовий вираз вартості продукції. Вона завжди коливається навколо ціни виробника і відображає рівень суспільно необхідних витрат праці.

Класифікаційні ознаки цін

- **Види цін за ступенем урахування в них витрат і прибутку:**
 - **оптова ціна виробника** (відпускна ціна)- ціна, за якою підприємство реалізує продукцію споживачам (вона включає повну собівартість, прибуток підприємства, податок на додану вартість (ПДВ) і акцизний збір (АЗ));
 - **оптово-збутова ціна** (торгівлі) включає в себе оптову ціну виробника та оптово-збутову надбавку;
 - **роздрібна ціна** включає оптову ціну і торговельну надбавку
- **Оптові і роздрібні ціни можуть бути базовими, лімітними, світовими**

- **Види цін (тарифів) в залежності від ступеня самостійності підприємства:**
 - **фіксовані ціни** затверджуються державними або місцевими органами як постійні на певний період;
 - **регульовані ціни** - ціни, на які держава встановлює максимальний або мінімальний рівень, переходити який підприємство не може;
 - **договірні ціни** встановлюються в договорі між продавцем і покупцем за угодою сторін і стосується конкретної партії товару;
 - **вільні ціни** встановлюється виробником товару самостійно у відповідності з прийнятою на підприємстві ціновою політикою (регулятором цих цін є попит і пропозиція на товари певної якості).
- **Вільні ціни бувають *прейскурантні, ціни каталогу (проспекту), ціни покупця, ціни нетто***

- **Види цін в контрактах купівлі - продажу:**
 - **тверда ціна** не змінюється за період з моменту підписання контракту до надходження товару до покупця;
 - **ціна з наступною фіксацією** зазначається в контракті на певну календарну дату, якщо товар поставляється пізніше зазначеної дати, то до постачальника пред'являються певні санкції;
 - **ковзаюча ціна** залежить від зміни економічного положення продавця (зміни цін на ресурси). Сторони оговорюють право коригування ціни за загально прийнятою **формулою ковзання**:

$$Ц_k = Ц_б \frac{(a + v + c)}{100}, \quad (2.33)$$

де Ц_к- ковзаюча ціна;

Ц_б- попередньо узгоджена ціна (базисна) ;

a- незмінний компонент ціни в дольовому значенні;

v,c- компоненти ціни, які змінюються, в дольовому значенні (витрати на сировину і матеріали, заробітна плата, амортизація), і які коригуються за допомогою індексів цін (публікуються в міжнародній і національній статистиці в цілому або по окремим групам товарів, а також індекси заробітної плати).

- **Види цін в залежності від регіону реалізації:**
 - **єдині ціни** встановлюються держорганами на окремі товари і послуги на всій території держави (тарифи на залізничні перевезення, електроенергію) ;
 - **регіональні ціни** встановлюються місцевими органами влади на окремі товари і послуги (тарифи на житлово-комунальні послуги, на проїзд в міському транспорті) ;
 - **зональні ціни** встановлюються на продукцію видобувних галузей промисловості з урахуванням різного рівня собівартості видобутку;
 - **поясні ціни** встановлюються по регіонам (поясам) споживання продукції з урахуванням місця її виробництва і витрат на транспортування в інші райони (ціни на овочеві консерви, вино).

- **Види цін за часом їх дій:**
 - **постійні** ціни;
 - **тимчасові** ціни;
 - **ступінчаті** ціни;
 - **разові** ціни.

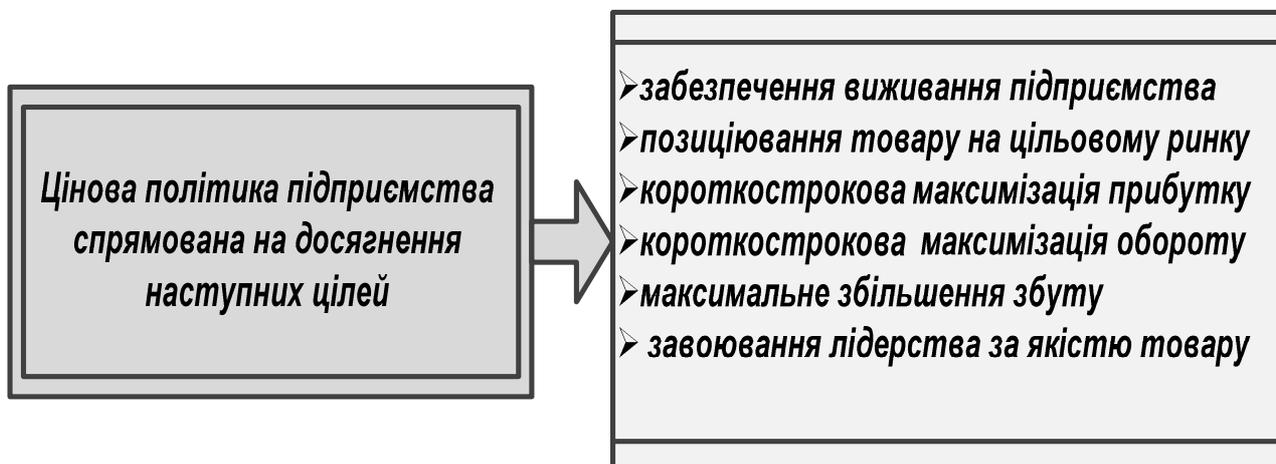
- **Види цін, які використовуються в практиці обліку, аналізу і планування:**
 - **поточні** - ціни , які склалися в даний період часу;
 - **порівняльні** (незмінні, фіксовані) ціни.

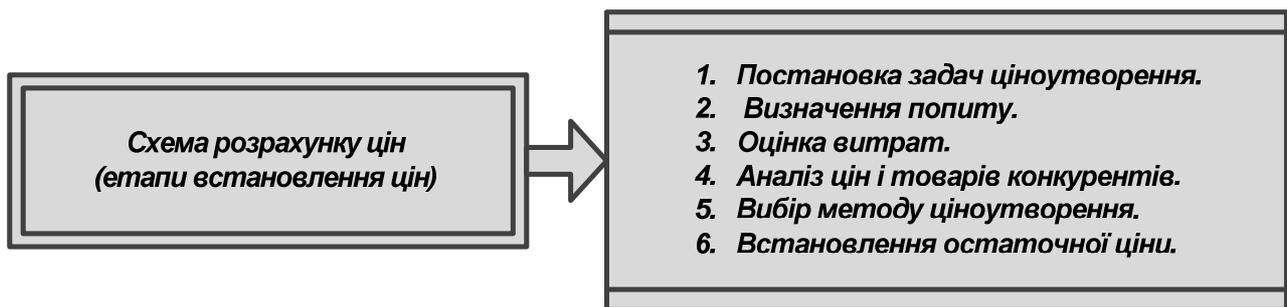
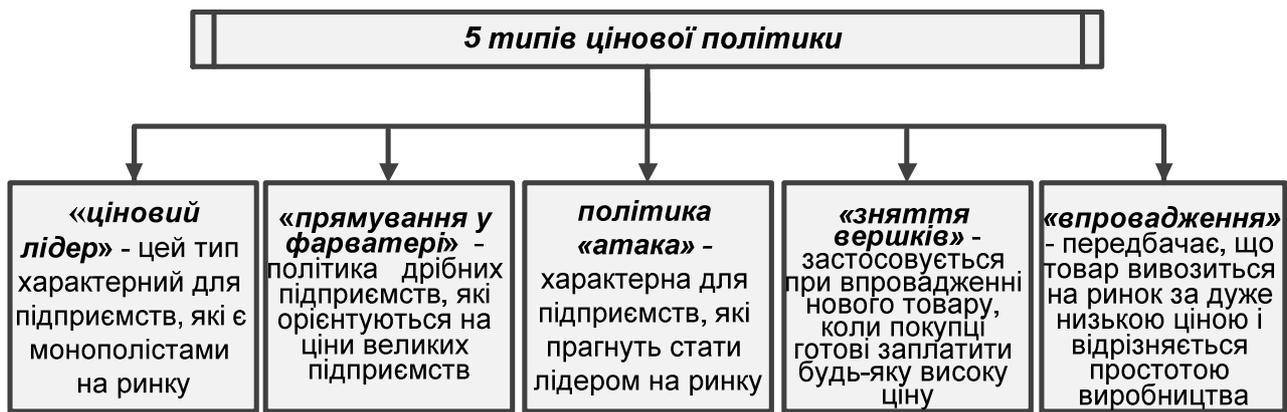
Фактори, що впливають на встановлення цін

- В умовах монопольного ринку високий *рівень витрат* обумовлює високу ціну. В умовах конкурентного середовища вплив витрат на ціну зменшується.
- Підвищення *якості товару* повинно забезпечувати однаково вигідні умови як виробнику, так і споживачу. Для виробника підвищення витрат на виробництво і збут більш якісної продукції буде менше або дорівнювати індексу цін. Для споживачів підвищення ціни повинно супроводжуватися підвищенням споживчої вартості товару, причому індекс ціни повинен бути менше або дорівнювати індексу якості.
- Стійке перевищення *попиту та пропозиції* обумовлює підвищення цін і збільшення кількості угод (ринок продавця). Перевищення пропозиції над попитом обумовлює зниження цін (ринок покупця).
- *Монополізм* продавців сприяє підвищенню цін, а монополізм покупців обумовлює низькі ціни.
- Помірна (повзуча) *інфляція* є стимулом для розширення виробництва і обумовлює незначне підвищення цін. Прискорена (галопуюча) інфляція призведе до зниження обсягу продажу і підвищення цін.
- *Кількість ланок товаропросування* і ціна знаходяться в прямій залежності.

5.2. Поняття і цілі цінової політики. Схема процесу ціноутворення

Цінова політика підприємства є ваговою складовою маркетингової політики, яка включає в себе стратегію і тактику ринкової поведінки товаровиробника.





Характеристика окремих етапів встановлення цін

- 1. Постановка задач ціноутворення.** Підприємство визначає, які цілі воно прагне досягти на ринку за допомогою конкретного товару: забезпечення виживання, максимізація поточного прибутку, завоювання лідерства за показниками частки ринку або за якістю товару.
- 2. Визначення попиту.** Будь-яка ціна, призначена підприємством, так або інакше впливає на рівень попиту на товар. Менеджери підприємства повинні вивчати і враховувати у своїх діях залежність між ціною і залежним від неї рівнем попиту. Для цього вони виводять криву попиту, що показує вірогідну кількість товару, яку реально продати на ринку протягом конкретного проміжку часу за цінами різного рівня.
- 3. Оцінка витрат.** Попит визначає максимальну ціну, яку підприємство може запросити за товар. Мінімальна ж ціна обмежується його витратами. Компанія прагне призначити на свій товар таку ціну, щоб вона повністю покривала всі витрати на його виробництво, розподіл та збут з урахуванням норми прибутку.
- 4. Аналіз цін і товарів конкурентів.** Якщо максимальна ціна визначається попитом, а мінімальна - витратами підприємства, то на формування цін впливають також ціни конкурентів та їх ринкова реакція. Підприємство повинне мати всі відомості про ціни та якість товарів конкурентів.
- 5. Вибір методу ціноутворення.** Знаючи графік попиту, розрахункову суму витрат і ціни конкурентів, підприємство має вихідні дані для вибору ціни власного товару. Ця ціна десь буде в діапазоні між надто низькою, яка не забезпечує прибутку, і надмірно високою, яка перешкоджає формуванню попиту. Мінімально можлива ціна визначається собівартістю продукції,

максимальна - наявністю якихось унікальних переваг в товарі підприємства. При виборі методики розрахунку цін, підприємство підбирає метод, який дозволяє вірно розрахувати ціну.

6. Встановлення остаточної ціни. На цьому етапі підприємство має приймати до уваги не тільки економічні, але й психологічні фактори ціни. Багато покупців орієнтуються на ціну як на показник якості. Окремим підприємствам (виробникам парфумів, автомобілів) вдається збільшити збут продукції за рахунок підвищення ціни на свої товари, якщо вони можуть переконати покупців, що їх товари є престижними. Люди платять за них дорожче, оскільки вважають, що така ціна - плата за особливу престижність товару. Крім того, бажано не виражати ціну цілим числом.

5.3. Методи ціноутворення

Підходи і методи ціноутворення та їх характеристика

Підходи і методи ціноутворення	Стисла характеристика
1. Встановлення ціни на основі собівартості 1.1 метод «собівартість + прибуток» 1.2 метод аналізу контрольної точки (беззбитковості)	Виробник визначає ціну товару, виходячи з його собівартості. Умовою застосування підходу є стабільність собівартості в часі або її незначна зміна. Недоліком є те, що при визначенні ціни не враховується попит на товар.
2. Встановлення ціни на основі прибутку 2.1 метод максимізації прибутку 2.1.1 співставлення валового доходу з валовими витратами 2.1.2 співставлення граничного доходу з граничними витратами 2.2 метод цільового прибутку 2.3 метод цільової рентабельності продажу 2.4 метод цільової рентабельності інвестицій	Для досягнення бажаного рівня прибутку балансується валовий (граничний) дохід і валові (граничні) витрати. Цільовий прибуток може бути визначений або шляхом його прямого розрахунку шляхом його максимізації. Пряме визначення цільового прибутку може бути виражене рентабельністю продажу або рентабельністю інвестицій.
3. Встановлення ціни на основі оцінки попиту 3.1 метод аналізу коефіцієнта еластичності попиту	Ціна встановлюється виходячи з попиту на товар. Рівень ціни на товар ставиться в залежність від зміни попиту. Висока ціна встановлюється, коли попит великий, а низька – коли попит знижується. Обмежувальним фактором виступає собівартість.
4. Встановлення ціни на основі споживчої вартості 4.1 метод прямого визначення ціни 4.2 метод визначення споживчої	При встановленні ціни керуються оцінкою споживчої вартості товару (в балах або %). Витрати розглядаються як допоміжний показник, який враховує-

вартості 4.3 діагностичний метод	ся при забезпеченні позитивного господарського результату. Підхід застосовується при впровадженні нової продукції.
5. Встановлення ціни з урахуванням цін конкурентів 5.1 метод аналізу технічного рівня виробів конкурентів	В основу покладені ціни конкурентів. Незначна увага приділяється власним витратам і попиту. При призначенні цін спершу враховується якість товарів.
6. Встановлення ціни на основі параметричного ряду виробів 6.1 метод питомих показників 6.2 метод структурної аналогії 6.3 метод кореляційно-регресійного аналізу	Основу підходу становлять кількісні залежності між витратами або цінами і споживчими властивостями продукції, яка входить у параметричний ряд. Параметричний ряд - це група товарів, які однорідні за конструкцією і технологією виготовлення, мають однакове функціональне призначення.

5.4. Розрахунок базової ціни продукції

Моделі розрахунку базової ціни товару

Метод ціноутворення	Розрахункова формула	Умовні позначення
1.1 метод «собівартість + прибуток»	$C_{\bar{o}} = \frac{B_i^{zag}}{Q} * \left(1 + \frac{R}{100}\right), \quad (2.34)$	$C_{\bar{o}}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; $\hat{A}_i^{ca\bar{a}}$ - витрати валові; Q - обсяг продукції; R - % прибутку на собівартість і-го виду продукції.
1.2 метод аналізу контрольної точки (беззбитковості)	$Q_{беззб} = \frac{B_{пост}^{zag}}{C_{ринк.} - B_{змін}}, \quad (2.35)$	$Q_{беззб}$ - обсяг беззбитковий; $B_{пост}^{zag}$ - постійні витрати; $C_{ринк.}$ - ціна ринкова; $B_{змін.}$ - змінні витрати на одиницю продукції.
2.2 метод цільового прибутку	$\Pi_i^{ц\bar{i}л} = Bq_i^{max} - B_i^{zag}, \quad (2.36)$	$\Pi_i^{ц\bar{i}л}$ - прибуток цільовий;
	$Bq_i^{max} = C_{\bar{o}_i} * Q_{i,max}, \quad (2.37)$	Bq_i^{max} - максимальний валовий дохід;
	$C_{\bar{o}_i} = \frac{\Pi_i + B_i^{zag}}{Q_{i,max}} \quad (2.38)$	$C_{\bar{o}_i}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; $Q_{i,max}$ - виробнича потужність на і-му продукту.

<p>2.3 метод цільової рентабельності продажу</p>	$R_{прод.i} = \frac{B_{\partial_i}^{\max} - B_i^{заг.}}{B_{\partial_i}^{\max}} * 100\%, \quad (2.40)$ $Ц_{\partial_i} = \frac{B_i^{заг.}}{Q_{i\max} * \left(1 - \frac{R_{прод.i}}{100}\right)}, \quad (2.41)$	<p>$Ц_{\partial_i}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; $R_{прод.i}$ - рівень цільової рентабельності продажу (%) на реалізацію i-го товару.</p>
<p>2.4 метод цільової рентабельності інвестицій</p>	$B_{змін_i} = \frac{B_{змін_i}^{заг.}}{Q_{i\max}}, \quad (2.42)$ $B_{пост_i} = \frac{B_{пост_i}^{заг.}}{Q_{i\max}}, \quad (2.43)$ $Ц_{\partial_i} = B_{змін_i} + B_{пост_i} + \frac{I_i}{Q_{i\max}} * \frac{R_{інвест_i}}{100}, \quad (2.44)$	<p>$B_{змін_i}$ - середні змінні витрати на i-й товар; $B_{змін_i}^{заг.}$ - загальні змінні витрати; $B_{пост_i}$ - середні постійні витрати на i-й товар; $Ц_{\partial_i}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; I_i - сума інвестицій на виробництво і реалізацію i-го товару; $R_{прод.i}$ - рівень цільової рентабельності інвестицій (%) для i-го товару.</p>
<p>3.1 метод аналізу коефіцієнта еластичності попиту</p>	$Ц_{\partial_i} = Ц_{ринк.i} * \left(\frac{C_{н_i}}{C_{очікув.i}}\right)^{-\epsilon_i}, \quad (2.45)$	<p>$Ц_{\partial_i}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; $Ц_{ринк.i}$ - діюча ринкова ціна i-го товару за даною методикою; $C_{н_i}$ - наявний попит на i-й товар при ціні $Ц_{ринк.i}$; $C_{очікув.i}$ - очікувана величина попиту на i-й товар; ϵ_i - коефіцієнт еластичності i-го товару.</p>
<p>4.1 метод прямого визначення ціни на основі споживчої вартості</p>	$CO_{ij} = \frac{\sum_{m=1}^{n_i} O_{mij}}{n_i}, \quad (2.46)$ <p style="text-align: center;">при цьому</p> $\sum_{j=1}^{q_i} O_{mij} = 100 \quad (2.47)$ $\sum_{j=1}^{q_i} CO_{ij} = 100 \quad (2.48)$ $Ц_{ij} = \frac{Ц_{ринк.i} * CO_{ij} * q_i}{100} \quad (2.49)$	<p>$Ц_{\partial_i}$ - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; CO_{ij} - середня оцінка i-го товару j-ї фірми (в балах); O_{mij} - оцінка m-го споживача i-го товару j-ї фірми (бали); n_i - кількість споживачів, які оцінювали i-й товар; q_i - число фірм, які випускають i-й товар.</p>

<p>6. встановлення ціни на основі параметричного ряду виробів</p>	$C_{oi} = \frac{Pi}{Pai} * Cai, \quad (2.50)$	<p>C_{oi} - базова розрахункова ціна товару за даною методикою; Pi, Pai - значення параметра виробу, ціна на який встановлюється 1 аналога, Ca - ціна аналога. n - показник, який враховує характер залежності ціни від зміни головного параметра (встановлюється емпірично)</p>
--	---	---

5.5. Урахування нецінових факторів

Одним з важливих напрямків у встановленні цін на товари є врахування психологічного сприйняття ціни покупцем.

1. Встановлення **«дрібною ціною»**, тобто ціни нижчої за «кругле число» проводиться для підняття іміджу економії і точної калькуляції. Вважається, що округлені ціни являють собою «поріг роздратування», а дрібні ціни - елемент точності.

2. Врахування **«чуттєвого сприйняття ціни»** споживача. Ціна повинна бути різною для різних товарів. Наприклад, у товарів тривалого користування вона становить 10-15%, причому при підвищенні ціни вона нижча, ніж при пониженні.

3. Врахування того, що **однакові в % різниці в ціні для різних товарів** сприймаються покупцями рівнозначно. Тому для покупців різниця ціни в 5-5,5 грн. відповідає різниці в 100-110 грн. Таке сприйняття ціни описується **Законом Вебера-Фехнера**: кожній відносній зміні ціни відповідає однакова абсолютна зміна сприйняття.

4. Якщо фірма збирається встановити ціну вище, ніж у конкурентів, то це слід зробити так, що перевищення не було кратним (на 30 % менше за попередню ціну або на 40% вище ціни конкурентів).

5. Потрібно прагнути **встановлення незмінних цін** протягом тривалого періоду. Оскільки кон'юнктура змінюється, то ефективніше знизити розмір товару, якість, змінити склад товару, але залишити ціну на попередньому рівні.

5.6. Диференціювання цін

У багатьох випадках підприємство-виробник пропонує продукцію певної номенклатури, у складі якої може бути декілька видів взаємозамінюючої продукції. В цьому випадку виникає проблема **вертикального диференціювання цін** за різними ознаками та якістю продукції, асортиментом, додатковими приналежностями тощо.

А. Ціна на однойменні товари різної якості визначаються як добуток базової ціни (C_0) на індекс якості (I_j) і диференціюються в залежності від кількісної оцінки якості товару власного виробництва і товару конкурентів на

ринку:

$$C_1 = C_0 \times I_a, \quad (2.51)$$

Б. Диференціювання цін використовується також при ціноутворенні на *товари асортиментного ряду*, які відрізняються від базового виробу додатковими споживчими властивостями. В цьому випадку встановлення ступеня диференціації повинно враховувати різницю у витратах виробництва, споживче сприйняття товару, ціни конкурентів.

В. В деяких галузях виробляються так звані *додаткові приналежності*, які використовуються з основним товаром (системний продаж). Виробники основних товарів призначають низькі ціни, компенсуючи їх більш високими цінами на приналежності.

Диференціація цін застосовується також у відношенні різних груп споживачів, а також географічного підходу до ціноутворення.

Г. Фірма може планувати різні ціни за продукцію на різних, ізольованих ринках.

Горизонтальне диференціювання має місце, коли фірма з часом знижує ціну своєї продукції (стратегія зняття вершків). Мета такого диференціювання – зняття споживчої ренти.

При горизонтальному диференціюванні цін буде продано стільки ж продукції, як і при його відсутності, оскільки додаткових виробничих витрат не виникає. Однак значно зростає оборот.

Чим вище це диференціювання, тим більше підвищення прибутку. Незадоволення старих споживачів можна пом'якшити випуском модифікацій виробів.

Тема 6. Формування виробничої програми та оцінка її виконання

Ключові програмні питання:

- 6.1. Зміст та альтернативи планування виробничої програми.
- 6.2. Одно-і багатопродуктові моделі узгодження обсягів виробництва з різними параметрами (попитом, поставками матеріалів, чисельністю працівників, збутом продукції).
- 6.3. Формування беззбиткового обсягу продукції для підприємств із невизначеною структурою замовлень.
- 6.4. Узгодження інтересів підприємства і держави при розміщенні державних замовлень на продукцію.
- 6.5. Планування виконання виробничої програми.

6.1. Зміст та альтернативи планування виробничої програми

Формування виробництва містить формування виробничої програми і планування виконання виробничої програми.



При випуску одного виду виробів узгодження обсягу виробництва і збуту може здійснюватися за одним з двох можливих варіантів збуту:

1. Обсяг збуту є незмінним протягом тривалого часу. У цьому випадку потужності підприємства та обсяг випуску повинні бути пристосовані до збуту. Додатково створюється страховий запас готової продукції на випадок зупинки виробництва.

2. Обсяг збуту зазнає впливу сезонних коливань. При цьому варіанти можливі 4 альтернативи планування виробничої програми:

2.1. Виробничі потужності пристосовуються до максимального попиту. Сезонні коливання супроводжуються змінами чисельності працівників підприємства. При високих витратах на обладнання витрати на зберігання продукції будуть мінімальними (принцип синхронності).

2.2. Виробництво здійснюється при середній чисельності працівників. Це дозволяє в період максимального сезонного спаду попиту створювати запаси готової продукції, які будуть задовольняти «піковий попит».

2.3. Підприємство зацікавлене у проміжному рішенні, при якому загальні витрати для одного сезонного циклу мінімальні. Ця альтернатива не підходить для сфери послуг (доцільна перша).

2.4. Засобом вирівнювання сезонних коливань є диверсифікація, тобто включення до виробничої програми виробів, випуск яких можливо здійснювати на наявному обладнанні. Одночасно потужності пристосовуються до максимального попиту.

Отже, сезонні коливання попиту можуть компенсуватися регулюванням зайнятості працівників, складських запасів або диверсифікацією продукції.

Якщо підприємство випускає декілька видів продукції, то при формуванні виробничої програми слід враховувати, що:

- окремі вироби можуть випускатися різними партіями;
- майже все обладнання може бути задіяним на виготовленні всіх видів продукції;
- можуть бути значні розбіжності в часі виготовлення різних виробів на різному обладнанні.

Для отримання максимального прибутку багатoproфільним підприємством, необхідно більше випускати таких видів продукції, які:

- 1) завантажують меншу кількість різного обладнання;
- 2) вимагають меншого часу обробки;
- 3) приносять більше прибутку на один виріб.

6.2. Одно-і багатопродуктові моделі узгодження обсягів виробництва з різними параметрами (попитом, поставками матеріалів, чисельністю працівників, збутом продукції)

Моделі формування виробничої програми поділяються на *однопродуктові* та *багатопродуктові*.



Однопродуктова модель узгодження обсягу виробництва і збуту продукції

А. Ситуація, коли у підприємства відсутні проблеми по збуту продукції («ідеальна конкуренція»). Однак виникає проблема визначення обсягів виробництва і зберігання в кожному періоді часу. Для вирішення використовуються методи оптимізації:

Умовні позначення в моделі:

x_t – кількість продукції, яка повинна бути виготовлена в t -му періоді ($t = 1, \dots, n$), місяці, квартали, тощо.

y_t – кількість продукції, яка повинна бути реалізована в t -му періоді;

p_t – ціна реалізації одиниці продукції в t -му періоді;

$c_t(x_t)$ – витрати на виробництво одиниці продукції в залежності від обсягу виробництва;

b – обсяг місткості складу;

a – початковий рівень запасів.

Функція цілі: Максимізується загальний прибуток за всіма T періодами часу:

$$f = \sum_{j=1}^T p_t y_t - \sum_{j=1}^T c_t(x_t) x_t \rightarrow \max \quad (2.52)$$

Обмеження:

1. Продаж продукції здійснюється за рахунок запасів, які є в наявності, на початок періоду:

$$\sum_{t=1}^n y_t \leq a + \sum_{t=1}^{n-1} x_t \quad (2.53)$$

2. У кожному t -му періоді часу підприємство може зберігати на складі не більше, ніж дозволяє вільна місткість складу:

$$\sum_{t=1}^n x_t \leq b - a + \sum_{j=1}^n y_j \quad (2.54)$$

$$3. \quad x_t \geq 0, y_t \geq 0$$

Сформульована задача є задачею з кусочно-лінійною функцією.

Б. Ситуація, коли попит на продукцію є відомим. Проблема визначення оптимального обсягу випуску продукції в кожному періоді вирішується задачею динамічного програмування.

Умовні позначення в моделі і припущення:

s_t – значення попиту в t -му періоді;

x_t – кількість продукції, яка вироблена в t -му періоді;

C_{ot} – витрати на виконання замовлення в t -му періоді;

Z_0 – початковий рівень запасів;

Z_t – рівень запасів на початку t -го періоду;

E_t – процентна ставка на одиницю продукції, яка переходить в $(t+1)$ -й період;

T – проміжок часу, який поділяється на N рівних інтервалів часу t ;

Витрати на виробництво продукції і ціни постійні.

Необхідно скласти такий план виробництва продукції і створення запасів, який визначає значення x_t і Z_t для кожного періоду при заданому попиті і вартісних показниках і є оптимальним за критерієм мінімуму витрат виробництва і зберігання:

$$- \text{рівень запасів на початку } t\text{-го періоду } Z_t = Z_0 + \sum_{t=1}^{T-1} x_t - \sum_{t=1}^{T-1} s_t \geq 0 \quad (2.55)$$

При заданому рівні запасів Z_t можна записати функціональне рівняння для політики забезпечення *min* витрат в періодах з t -го по T -й у вигляді:

$$f_t(Z_t) = \min_{x_t \geq 0, Z_t + x_t \geq s_t} [E_{t-1} Z_t + \beta(Z_t) C_{ot} + E_{t+1} (Z_t + x_t - s_t)], \quad (2.56)$$

$$\text{де } \beta(Z_t) = \begin{cases} 0, \text{ якщо } x_t = 0; \\ 1, \text{ якщо } x_t \geq 0 \end{cases}$$

Для останнього періоду маємо:

$$f_t(Z_t) = \min_{x_t \geq 0, Z_t + x_t \geq s_t} [E_{T-1} Z_t + \beta(x_t) C_{ot}] \quad (2.57)$$

Послідовно розраховуючи f_t , починаючи з $t=T$, і виразивши $f_{t-1}(Z_{t-1})$ через $f_t(Z_t)$, знаходимо $f_1(Z_1)$, а після цього можна прийняти рішення про виробництво для першого періоду часу.

Однопродуктова модель узгодження обсягу виробництва, збуту продукції і чисельності працівників

У багатьох галузях промисловості зміна обсягу випуску продукції потребує достатньо великих змін в чисельності необхідних виробничих працівників. Якщо витрати на прийняття і звільнення великі, то зміни в чисельності працівників можуть суттєво збільшити витрати на виробництво продукції. В результаті виникає проблема спільного планування виробництва,

збуту і робочої сили.

Спільне планування такого роду ведеться у розрізі наступних витрат:

- виробничих витрат, пов'язаних з обсягом випуску;
- витрат, пов'язаних з наймом і навчанням;
- витрат, обумовлених звільненням;
- витрат за понадурочну роботу;
- витрат на оплату простоїв робітників;
- витрат на збереження запасів;
- витрат внаслідок відставання попиту;
- додаткових вартісних показників, які виникають внаслідок взаємодії попередніх показників.

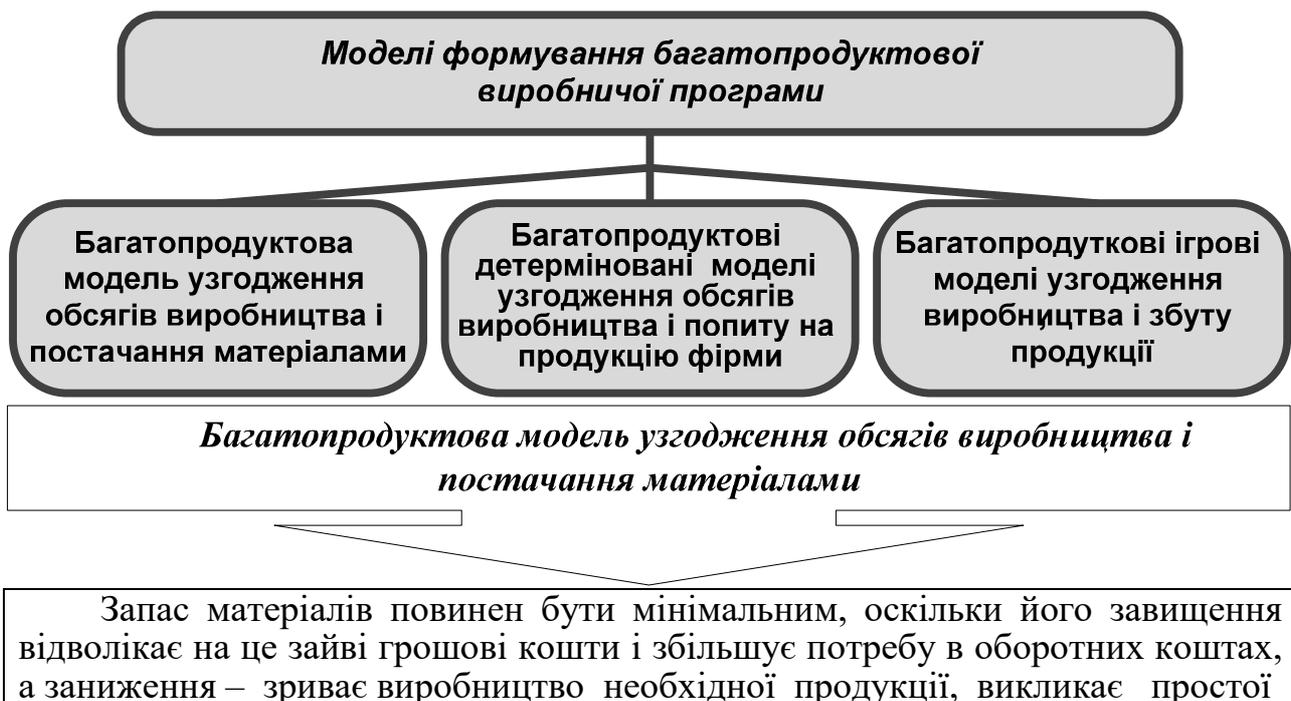
Кожні з цих витрат описуються квадратичною функцією.

Необхідно мінімізувати загальні витрати за T періодів часу, тобто:

$$C = \sum_{t=1}^T C_t \rightarrow \min. \quad (2.58)$$

Для знаходження мінімуму цього виразу потрібно взяти похідні від C за y_t і Z_t , потім ці похідні прирівняти до 0 і вирахувати ці змінні з урахуванням наведеного вище співвідношення. Отримана система містить $(T-1)$ рівнянь з $(T+1)$ невідомими. Цей недолік можна обійти, записуючи початкові і кінцеві граничні умови (наприклад, потрібний рівень запасів в T -му періоді або спрямовуючи T до безмежності).

Примітка. Однопродуктова модель узгодження обсягу виробництва, збуту продукції і чисельності працівників досліджувалася Буканом Дж. і Кенігсбергом Є.К. (така модель була реалізована на підприємстві, що виготовляло фарби та супутні товари).



обладнання, збільшує вартість перевезень за рахунок термінових тощо. Отже, обсяг виробництва продукції на фірмі повинен бути узгодженим з обсягом постачання матеріалами фірм – постачальників, їх можливостями. Виникає проблема, вирішення якої описується відповідною моделлю.

Умовні позначення в моделі:

m_{ij} - норма витрат матеріалу j -го виду для виготовлення одиниці i -го виду продукції, $i = \overline{1, k}$; $j = \overline{1, n}$;

N_{it} - обсяг потреби продукції i -го виду в t -му проміжку часу (наприклад місяць, квартал).

$i = \overline{1, k}$; $t = \overline{1, T}$; y_j ; \underline{y}_j - відповідно допустимий мінімальний (страховий) і максимальний розміри запасу матеріалів j -го виду, $j = \overline{1, n}$.

c_j - вартість одиниці матеріалу j -го виду;

$y_{j,t}$ - розмір запасу j -го виду матеріалу на складі в кінці t -го періоду, $j = \overline{1, n}$; $t = \overline{1, T}$;

x_{it} - обсяг виробництва продукції i -го виду за t -й проміжок часу, $i = \overline{1, k}$; $t = \overline{1, T}$

b_{jt} - очікуваний обсяг поставок матеріалу j -го виду протягом t -го періоду часу.

Модель узгодження обсягів виробництва продукції і забезпечення матеріалами включає виконання наступних вимог:

$$x_{it} \geq N_{it}; \quad i = \overline{1, k}; \quad t = \overline{1, T} \quad (2.59)$$

(забезпечення виконання плану випуску продукції в кожному періоді часу);

$$\sum_{i=1}^k m_{ij} x_{it} \leq b_{j,j-1} + y_{j,j-1}, \quad j = \overline{1, n}, \quad t = \overline{1, T} \quad (2.60)$$

(обмеження на витрачання матеріалів);

$$\underline{y}_j \leq y_{j,t} \leq \overline{y}_j, \quad j = \overline{1, n}, \quad t = \overline{1, T} \quad (2.61)$$

(збереження допустимої межі запасів).

Величини $b_{j_0} + y_{j_0}$ виражають залишок матеріалу j -го виду на складі на початок року.

За критерій оптимальності в моделі приймається сумарний розмір запасів матеріалів у вартісному виразі:

$$\sum_{t=1}^T \sum_{j=1}^n C_j y_{j,t} \rightarrow \min. \quad (2.62)$$

Примітка. Багатопродуктові детерміновані моделі узгодження обсягів виробництва і попиту на продукцію підприємства та ігрові моделі узгодження виробництва і збуту продукції докладно дослідили Кузін Б., Юрьєв В. та Шахдінаров Г.

3. Формування беззбиткового обсягу продукції для підприємств із невизначеною структурою замовлень

При формуванні виробничої програми обов'язковим є аналіз беззбитковості виробництва, тобто визначення обсягу, при якому підприємство не отримує ніякого прибутку, але за рахунок виручки від реалізації продукції покриває свої витрати – і постійні, і змінні.

→ Для визначення беззбиткового обсягу потрібно спрогнозувати виробничі та адміністративні витрати, а також витрати на реалізацію продукції, а потім виділити з них умовно-постійні та умовно-змінні.

Для підприємств, фірм, які випускають один вид продукції, беззбитковий обсяг знайти просто:

$$Q_0 = \frac{B_{пост}}{Ц - B_{зм}}, \quad (2.63)$$

де $B_{пост}$ - загальна сума умовно-постійних витрат;

$Ц$ - ціна одиниці виробу;

$B_{зм}$ - змінні витрати на одиницю продукції.

Традиційно аналіз беззбитковості ведеться також і графічним методом.

Підприємство, яке працює за замовленнями, діє в таких умовах, коли ні технічно-економічні характеристики, ні обсяги замовлень чітко не визначені навіть на поточний період планування.

Однак для того, щоб краще контролювати, управляти роботою підприємств, а також щоб не допустити збитків, будуються варіанти беззбиткової структури виробів, які плануються до випуску (обумовлені замовленнями).

Етапи визначення беззбиткової структури виробничої програми:

1. Прогнозується портфель замовлень фірми $\{L_{пр}\}$ і прогнозується структура для цього портфеля $Q_j, j \in L_{пр}$.

2. Визначається ступінь покриття постійних витрат прогнозованим портфелем:

$$СП = \frac{\sum_j \Pi_{ej} \times Q_j}{B_{пост}}, \quad (2.64)$$

де $СП$ – ступінь покриття постійних витрат;

Π_{ej} - валовий прибуток по змінним витратам одиниці j -го виду продукції,

$$\text{де } \Pi_{ej} = Ц_j - B_{змj}, \quad (2.65)$$

$Ц_j$ - ціна одиниці j -го виду продукції.

3. Якщо $СП \leq 1$ (що може відповідати випадку, коли у фірми повністю не сформована навіть прогнозна структура замовлень, а визначена тільки номенклатура прогнозованого портфеля), то вся спрогнозована структура

виробів увійде до беззбиткової структури нульового кроку:

$$\{Q_j\} \subset \{Q_{\sigma_j}^0\}, j \in \mathcal{L}_{np} \quad (2.66)$$

4. Якщо $СП > 1$, то визначається коефіцієнт $K_{зм}$ пропорційного зменшення:

$$\hat{E}_{ci} = \frac{\hat{A}_{i\bar{m}0}}{\sum_j \hat{I}_{aj} \times Q_j}, \quad (2.67)$$

5. Тоді беззбитковий обсяг нульового кроку визначається як:

$$Q_{\sigma_j}^0 = Q_j \times K_{зм}, \quad (2.68)$$

6. Визначається величина непокритих постійних витрат нульового кроку:

$$\hat{I}A_{i\bar{m}0}^0 = \hat{A}_{i\bar{m}0} - \sum_j Q_{aj} \times \hat{I}_{aj}, \quad (2.69)$$

Якщо $HB_{nocm}^0 > 0$, то переходять до наступного кроку, якщо ні, то рішення вважається закінченим.

7. Задається крок циклу k , $k \div 1$.

8. Знаходиться відносна величина відхилень частки ринку, яку займає підприємство від беззбиткового обсягу для кожного виробу $j \in \mathcal{L}_{np}$:

$$D_j^k = (Q_{np_j} - Q_j^{k-1}) / Q_{np_j}, \quad (2.70)$$

де $Q_{i\sigma_j}$ - обсяг продажу j -го виду продукції підприємства.

9. Множина \mathcal{L}_{np} (портфель замовлень) впорядковується за зваженою величиною відносного відхилення (VD_j^k). Вагами можна взяти добуток частки валового прибутку за змінними витратами (d_j) і ймовірності надходження замовлення (p_j):

$$VD_j^k = d_j \times p_j \times D_j^k \quad (2.71)$$

На основі цих величин формується впорядкована множина \mathcal{L}_y^k . Першим елементом цієї множини буде виріб, у якого значення величини VD_j^k максимальне, наступні елементи множини будуть розміщатися в порядку зменшення VD_j^k . При цьому в упорядковану множину не включаються ті вироби, у яких значення множини $VD_j^k = 0$.

10. Одиниця виробу, який займає перше місце в упорядкованій множині, закидається до беззбиткового обсягу, отриманого на попередньому кроці. Нехай це буде виріб j' , тоді беззбитковий обсяг по даному виробу зміниться наступним чином:

$$Q_{\sigma_j}^k = Q_{\sigma_j}^{k-1} + 1, \quad (2.72)$$

11. Після цього перераховується величина непокритих постійних витрат:

$$HB_{nocm}^k = B_{nocm}^{k-1} - \Pi_{\sigma_j} \quad (2.73)$$

12. Якщо $HB_{nocm}^k > 0$, то крок циклу збільшується на одиницю ($k \div k+1$), і необхідно знову виконати кроки 8-11, тобто перерахувати зважені відносні відстані між між прогнозованою часткою ринку і беззбитковим обсягом, переупорядкувати множину і закинути одиницю відповідного виробу.

Якщо $HB_{nocm}^k \leq 0$ або впорядкована величина виявилася пустою, то

формування допустимого рішення закінчилося. При цьому, якщо упорядкована множина виявилася пустою, в той час як $NB_{ном}^k \geq 0$, це означає, що ринкова частка фірми настільки мала, що не може покрити навіть всю величину витрат.

Отримане таким чином рішення може значно відрізнятися від структури, що складається в період виробництва. Тому необхідно розрахувати **коефіцієнти заміщення** однієї продукції іншою. Вони визначаються в залежності від частки валового прибутку в ціні виробу.

У випадку, коли реальна структура виробництва відрізняється від спланованої беззбиткової, за допомогою коефіцієнтів заміщення можна проаналізувати, наскільки виконується беззбитковий обсяг навіть при появі нових виробів.

Розрахунок коефіцієнтів заміщення:

1. Вибирають виріб-еквівалент, тобто виріб, який користується найбільш стабільним попитом і має найбільшу частку валового прибутку в ціні.

2. Знаходять співвідношення частки валового прибутку цього виробу до валового прибутку кожного виробу, що випускається підприємством. Це й будуть коефіцієнти заміщення. Вони показують, скільки потрібно виробити додатково виробів j -го виду, щоб компенсувати зниження прибутку в результаті зменшення випуску на одиницю виробу виду j' (виробу-еквіваленту).

За допомогою цих коефіцієнтів будь-яку структуру виробів, що реально випускаються, можна привести до беззбиткової структури для їх співставлення та аналізу ходу виробничої діяльності.

При виборі беззбиткової структури необхідно проаналізувати також відношення беззбиткового обсягу виробу до місткості ринку, який займає фірма:

$$Z_j = \frac{Q_{\sigma_j}}{Q_{np_j}} \quad (2.74)$$

Чим ближче Z до 1, хоча б для якого-небудь виробу, тим менш привабливою стає структура, оскільки підвищується ризик того, що в силу будь-яких причин необхідний беззбитковий обсяг не буде забезпечений попитом. Це, в свою чергу, означає, що фірма у кращому випадку не доотримає частини прибутку, а в гіршому – матиме збитки. Тому необхідно знайти рішення, при якому коефіцієнт Z_j був би набагато меншим 1. **Ті вироби, у яких Z_j ближче до 1, необхідно замінити, або приділити їм більше уваги (група ризику).**

Оскільки в ринковому середовищі планування виробничої програми ускладнюється через нестабільність зовнішніх факторів, то при аналізі беззбитковості необхідно дослідити вплив зміни кожного фактору і врахувати ці зміни, для цього беззбитковий обсяг перераховується.

Ключові фактори при аналізі беззбитковості

1. Продажна ціна виробів
2. Змінні витрати виробництва, реалізації та управління
3. Фіксовані витрати виробництва, реалізації та управління

1. Вплив продажної ціни виробів:

$$Q_{\dot{a}_i} = Q_{\dot{a}_n} \times \frac{d_c \times \ddot{O}_n}{d_c \times \ddot{O}_n + \ddot{O}_i - \ddot{O}_n}, \quad (2.75)$$

де $Q_{\dot{a}_n}$ - новий обсяг продаж в точці беззбитковості, який відповідає новій ціні Π_n ;

$Q_{\dot{a}_c}$ - беззбитковий обсяг виробництва, який відповідає старій ціні Π_c .

d_c - попередня частка валового прибутку, яка відповідає ціні Π_c .

$$d_c = \frac{\Pi_c - B_{зм_c}}{\Pi_c} \quad (2.76)$$

Висновок: збільшення продажної ціни знижує необхідний обсяг продажу в точці беззбитковості, і навпаки $\downarrow \Pi \Rightarrow \uparrow Q_{\dot{a}}$.

2. Змінні витрати виробництва, реалізації та управління:

$$Q_{\dot{a}_n} = Q_{\dot{a}_c} \times \frac{d_c \times \Pi_c}{d_c \times \Pi_c - (B_{зм_n} - B_{зм_c})}, \quad (2.77)$$

де $Q_{\dot{a}_n}$ - новий беззбитковий обсяг виробництва, який відповідає новим змінним витратам на одиницю виробу $B_{зм_n}$;

$Q_{\dot{a}_c}$ - старий беззбитковий обсяг виробництва, який відповідає старим змінним витратам $B_{зм_c}$.

Висновок: збільшення змінних витрат на одиницю збільшує обсяг продажу в точці беззбитковості, і навпаки $\downarrow B_{зм} \Rightarrow \downarrow Q_{\dot{a}}$.

3. Фіксовані (постійні) витрати виробництва, реалізації та управління:

$$Q_{\dot{a}_i} = Q_{\dot{a}_n} \times \frac{\hat{A}_{\dot{a}_i}}{\hat{A}_{\dot{a}_n}}, \quad (2.78)$$

де $Q_{\dot{a}_n}$ - новий беззбитковий обсяг, який відповідає новій величині постійних витрат $B_{пост_n}$.

Висновок: збільшення фіксованих витрат викликає збільшення беззбиткового обсягу виробництва, і навпаки $\downarrow B_{пост} \Rightarrow \downarrow Q_{\dot{a}}$.

6.4. Узгодження інтересів підприємства і держави при розміщенні державних замовлень на продукцію

Метою діяльності приватного підприємства є максимізація прибутку. Інтереси державних підприємств визначаються не тільки економічними результатами, але й соціальними завданнями держави (випуск дефіцитної і необхідної продукції, підвищення зайнятості населення тощо).

Вихідні передумови механізму узгодження інтересів держави і державних підприємств при розподілі замовлень:

1. Механізм узгодження будується для державного (регіонального) центру і певної групи підприємств (зокрема, міський транспорт, хлібзаводи).
2. Державний (регіональний) центр виступає як володар капіталу державних (регіональних) фінансових ресурсів і розподільчач замовлень. Інтересам державного (регіонального) центру віддається перевага.
3. Розподіл замовлень і фінансових послуг здійснюється на ринку замовлень і підрядів в порядку конкурсного відбору.
4. У конкурсі замовлень (підрядів) можуть приймати участь різні фірми.
5. Організацію проведення конкурсів бере на себе державний (регіональний) центр, який створює конкурсну комісію, визначає інформацію для повідомлення підприємств – учасників конкурсу та передачі відповіді до конкурсної комісії, розробляє методику відбору підприємств.

6.5. Планування виконання виробничої програми

Предметом планування виконання виробничої програми є метод виготовлення і тип виробництва.

Алгоритм планування виконання виробничої програми

1. Розподіл виробничої програми за плановими періодами (з урахуванням робочого календаря і строків постачання виробів).

2. Доведення виробничої програми до структурних підрозділів (загальна послідовність визначення завдань є зворотною до руху технологічного процесу; є особливості в залежності від системи ОКП).

3. Вибір типу виробництва та методу виготовлення програми (визначення того, яким способом буде організований виробничий процес у просторі і часі: поточним, партійним або одиничним).

4. Розрахунок завантаження обладнання (визначення відповідності виробничої програми кожного робочого місця його виробничій потужності; виявлення “вузьких місць” і недозавантаженого обладнання; розробка відповідних заходів).

Тема 7. Планування збуту продукції

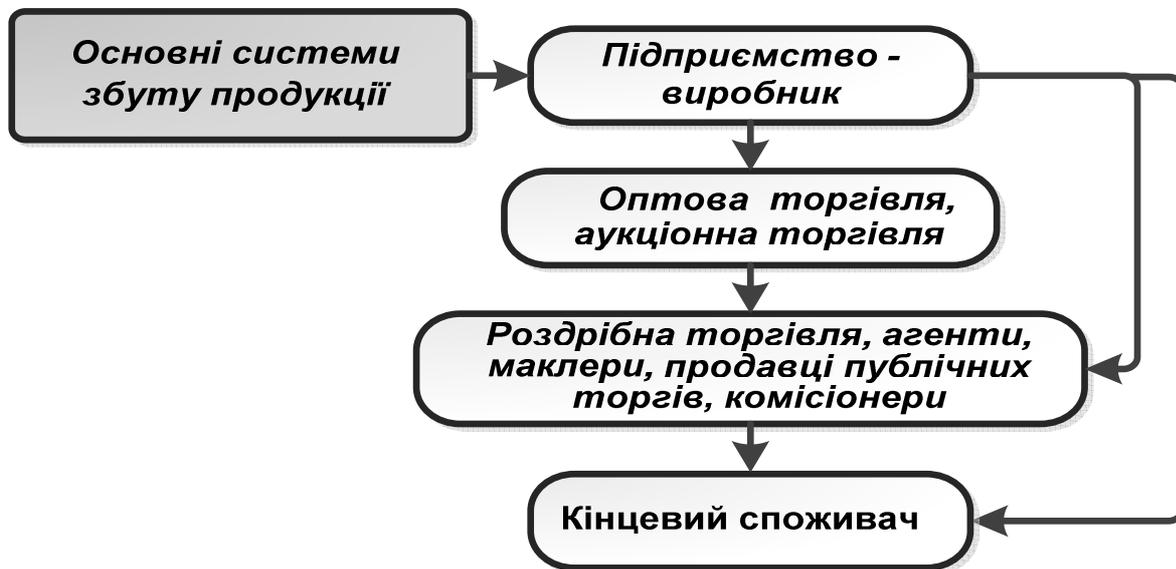
Ключові програмні питання:

- 7.1. Системи і канали збуту продукції. Етапи планування збутової діяльності.
- 7.2. Моделі відвантаження товарів підприємства через власну збутову мережу.
- 7.3. Товарна, асортиментна і сервісна політика як інструменти збуту продукції.
- 7.4. Комунікаційна політика.
- 7.5. Бюджет реклами і моделі маркетингових комунікацій.

7.1. Системи і канали збуту продукції. Етапи планування збутової діяльності

Збутова діяльність підприємства полягає у визначенні шляхів, за якими його продукція через ринок надходить до споживачів.

Спосіб встановлення зв'язків підприємства - виробника із споживачем являє собою **систему збуту продукції**, а ланцюжки руху товарів від виробника до споживача – **канали збуту**.



Основними системами збуту, як видно, є:

1. **Пряма** → виробник безпосередньо збуває продукцію кінцевому споживачу.
2. **Непряма** → виробник для організації збуту своїх товарів вдається до послуг різного типу незалежних посередників (торгових представників, комісіонерів, маклерів).
3. **Комбінована** → (змішана), коли в якості посередницької ланки використовуються організації зі змішаним капіталом, який включає як кошти

підприємства-виробника, так і іншої незалежної компанії.

Розрізняють також *просту і складну системи збуту*.

Проста система передбачає наявність у збутовому ланцюгу 2-х ланок: виробника і споживача.

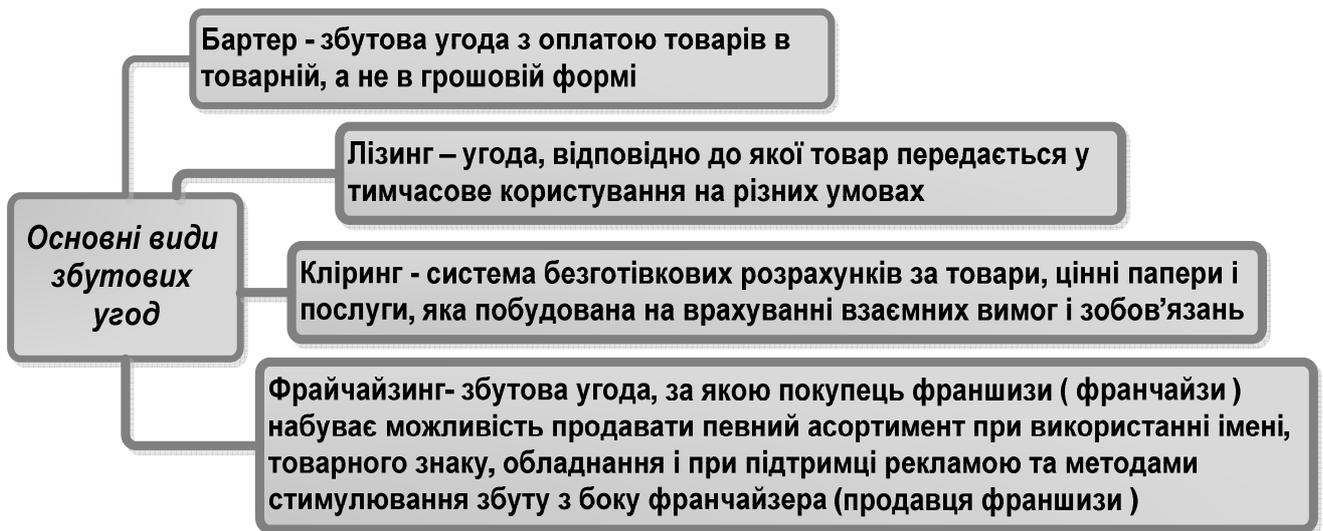
Складна система представлена багаторівневими ланками.

Для різних товарів підприємство обирає свої канали збуту, які виконують наступні функції:

- 1) розподілу та збуту продукції;
- 2) купівлі товару, а також виробничих ресурсів;
- 3) маркетингових досліджень;
- 4) стимулювання руху товарів;
- 5) участі у плануванні товарного асортименту;
- 6) фінансування витрат на функціонування каналу збуту;
- 7) обслуговування проданих товарів;
- 8) транспортування товару;
- 9) складування і зберігання товару;
- 10) сортування, добору, фасування товару;
- 11) встановлення безпосередніх контактів із споживачами та покупцями товарів;
- 12) прийняття на себе ризику торгових угод;
- 13) участі у формуванні ціни на товари.

Планування збутової діяльності включає:

- ⇒ Вибір стратегії збутової діяльності (проштовхування товару або натиску на споживача).
- ⇒ Визначення системи збуту.
- ⇒ Вибір типу та числа рівнів каналу збуту.
- ⇒ Встановлення ширини каналу збуту (числа незалежних учасників каналу збуту на окремому етапі збутового ланцюжка: кількості оптових покупців, збутових агентів і т.п).
- ⇒ Визначення інтенсивності каналу збуту (обсягу збуту кожного каналу).
- ⇒ Визначення системи керівництва каналами збуту (взаємодії з учасниками каналів збуту).



7.2. Моделі відвантаження товарів підприємства через власну збутову мережу

Відвантаження товарів фірми може здійснюватися різноманітними варіантами.



Існують різноманітні економіко-математичні моделі, які узгоджують

виробництво і зберігання продукції із своєчасністю доставки продукції споживачам.

Найбільш поширеною є *модель транспортної задачі*, яка оптимізує транспортні потоки при заданій конфігурації транспортної мережі, заданих обсягах виробництва і споживання продукції. Така модель формується як замкнута (коли попит дорівнює виробництву) і відкрита (має місце невідповідність попиту і виробництва).

Постановка моделі транспортної задачі:

Нехай m, n – перший та останній дні декади, що розглядається; T – останній день місяця; N_{ik} – обсяг продукції i -го виду, який необхідно доставити на територію k (наприклад, місто) в декаду, що розглядається; $i = \overline{1, r}, k = \overline{1, K}$; a_i – запас продукції i -го виду, на початок декади, $i = \overline{1, r}$; a_{it} – обсяг продукції i -го виду, який випускається в день t , $i = \overline{1, r}, t = \overline{p, n}$; b_i – трудомісткість пакування одиниці i -го виду продукції; B_i – ефективний фонд часу на пакувальних роботах в день t , $t = \overline{p, n}$; C_i – ціна одиниці продукції i -го виду, $i = \overline{1, r}$; p_{kd} – ймовірність отримання грошових коштів від споживача k протягом d днів після відвантаження, $k = \overline{1, r}, d = \overline{1, 30}$; x_{ikt} – обсяг продукції i -го виду, яка відвантажується k -тій території в день t , $i = \overline{1, r}; k = \overline{1, K}; t = \overline{m, n}$.

$$\sum_{i=1}^r \sum_{k=1}^K \sum_{t=m}^n \bar{O}_i p_{k, T-t} x_{ikt} \rightarrow \max; \tag{2.79}$$

$$\sum_{t=m}^n x_{ikt} \leq N_{ik}, \quad i = \overline{1, r}; k = \overline{1, K}; \tag{2.80}$$

$$\sum_{k=1}^K \sum_{t=m}^{d+1} x_{ikt} \leq a_i + \sum_{t=m}^d a_{it}, \quad i = \overline{1, r}; \quad d = \overline{r-1, n-1}; \tag{2.81}$$

$$\sum_{i=1}^r \sum_{k=1}^K b_i x_{ikt} \leq Bt \quad t = \overline{m, n}; \tag{2.82}$$

$$x_{ikt} \geq 0, \quad i = \overline{1, r}; k = \overline{1, K}; t = \overline{m, n}. \tag{2.83}$$

Продукція обсягом x_{ikt} оплачується споживачем до кінця місяця, тобто протягом проміжку $(T-t)$ з ймовірністю $p_{k, T-t}$ (якщо оплачена) і $(1-p_{k, T-t})$ (якщо не оплачена). Отже, $C_i p_{k, T-t} x_{ikt}$ – це середня сума грошей, які отримає фірма за збут продукції x_{ikt} .

Обмеження (2.79) змінюються подекадно. Для останньої декади обмеження має вид рівняння, в якому в правій частині – задоволені заявки; для інших декад – нерівність.

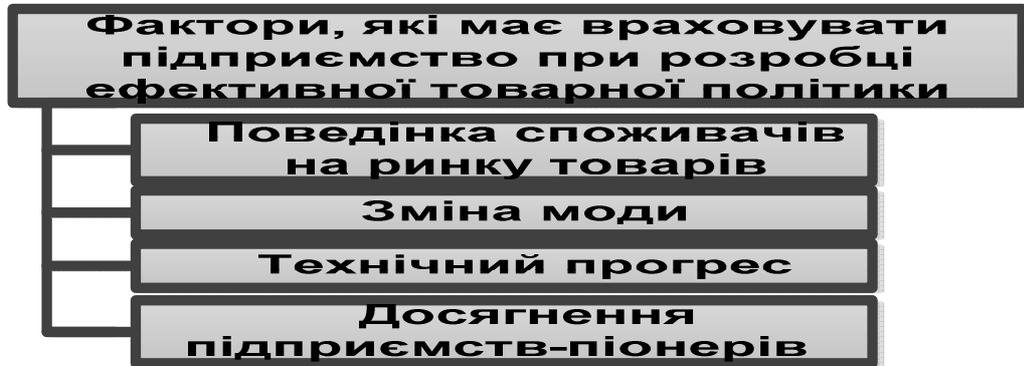
Обмеження (2.80) ув'язує відвантаження з графіком випуску продукції і наявністю її на початок місяця. Припускається, що продукція, яка випущена в день t , може бути відвантажена не раніше дня $t+1$.

Обмеження (2.81) і (2.82) очевидні.

Таким чином здійснюється подекадне планування збуту, яке дає можливість скласти оптимальні місячні графіки збуту.

7.3. Товарна, асортиментна і сервісна політика як інструменти збуту продукції

Товарна політика підприємства – це розробка привабливої його виробничої програми для забезпечення збуту її продукції на товарних ринках.

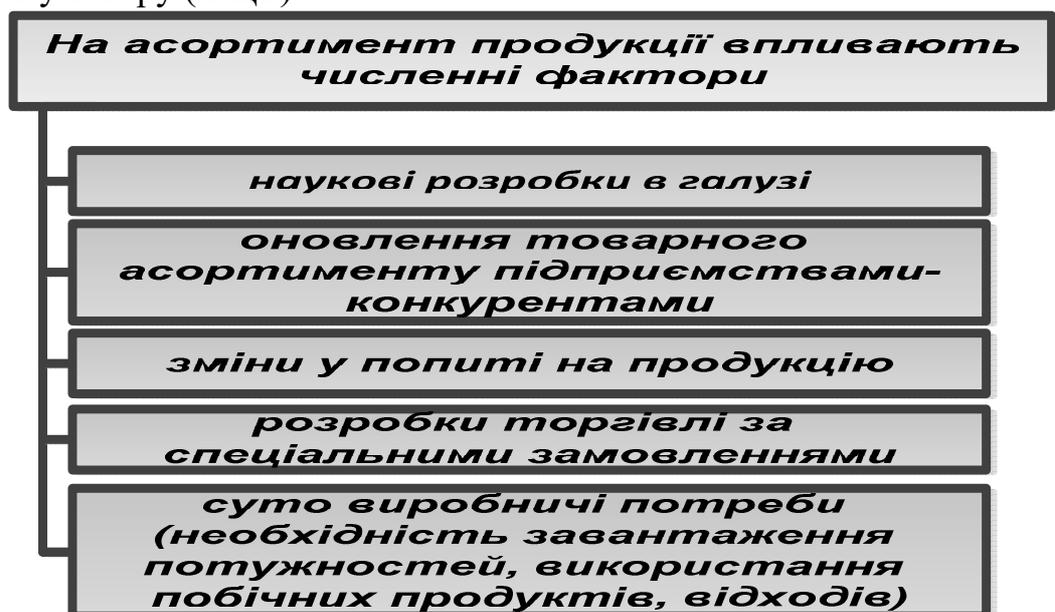


Продукти – об'єкти товарної політики підприємства:

- ⇒ Дійсно нові товари, яких раніше не було.
- ⇒ Товари, які випускалися і які можливо суттєво поліпшити.
- ⇒ Товари, які випускалися і які отримали лише нове оформлення (нове пакування, товарний знак тощо).

Важливою проблемою товарної політики є можливість включення нового товару в асортимент підприємства таким чином, щоб він виразно виділявся серед товарів конкурентів.

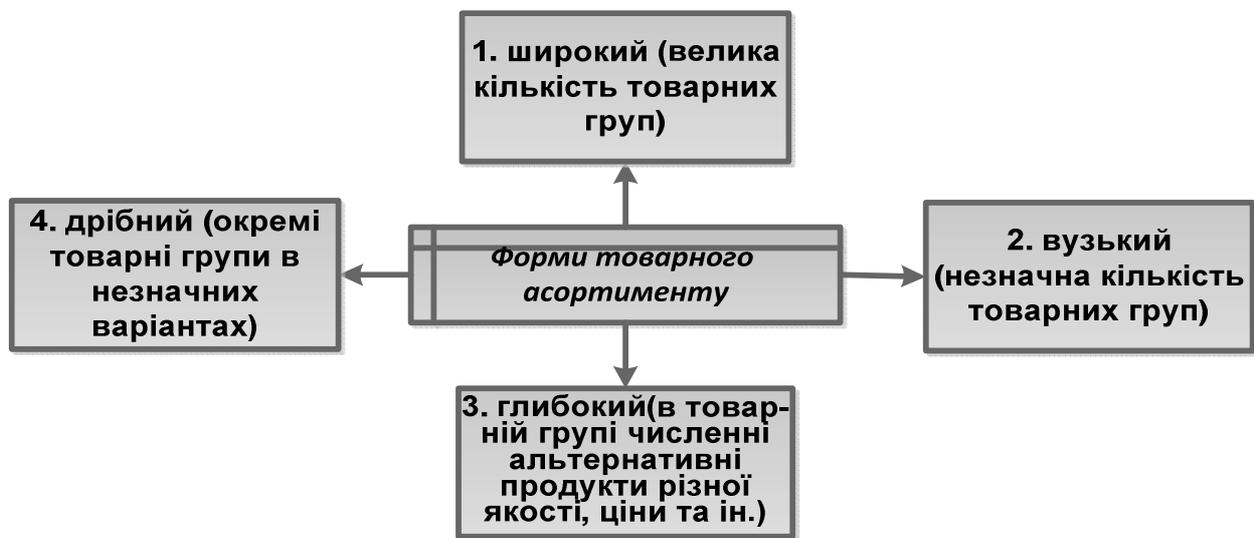
Асортиментна політика – це методи, які використовує підприємство для визначення наборів товарних груп (видів, підвидів, марок); оптимального співвідношення базових моделей та їх модифікації; встановлення співвідношення присутності на ринку товарів, що знаходяться на різних стадіях життєвого циклу товару (ЖЦТ).



Якщо заміна неконкурентоспроможного товару відстає від впровадження нових товарів, то асортимент розширюється. Періодично здійснюється **очищення асортименту**, напрямки якого визначаються за результатами аналізу його структури.

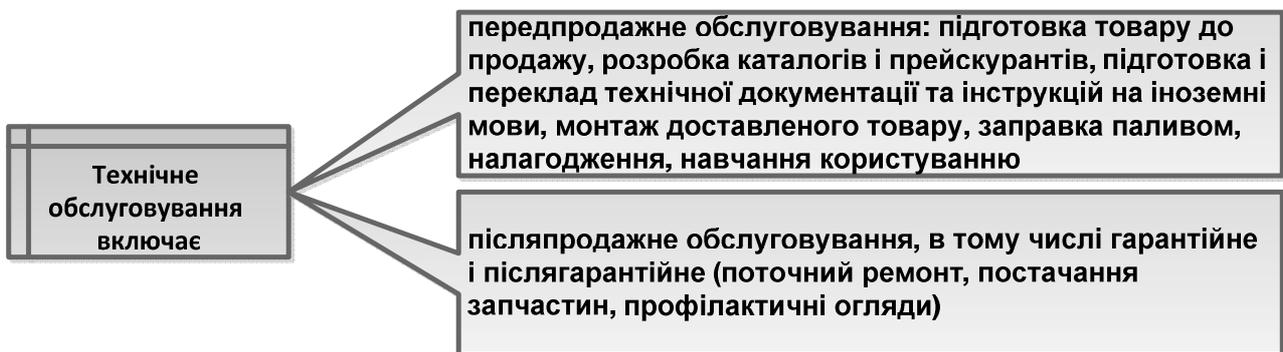
Аналіз структури асортименту включає:

- ⇒ аналіз вікової структури товару, його стадії життєвого циклу товару;
- ⇒ аналіз структури обороту (частки товарів в обороті);
- ⇒ аналіз структури покриття (порівняння співвідношення оборотів і змінних витрат);
- ⇒ оцінку взаємозв'язків між товарами (прямої і перехресної еластичності).



Можливі комбінації цих форм: 1 і 4, 2 і 3.

Сервісна політика передбачає технічне обслуговування проданих виробів і сервісне обслуговування – надання покупцеві різного роду послуг по доставці і транспортуванню товару і т.п.



Сервісне обслуговування може бути і самостійною прибутковою статтею доходів фірми, оскільки при помірній ціні на сервіс і запчастини забезпечується додатковий прибуток за рахунок багаторазовості відповідних операцій

7.4. Комунікаційна політика

Формування і стимулювання попиту на ринку здійснюється не тільки через цінову, але й через комунікаційну політику підприємства.

Основні завдання комунікаційної політики:

- інформування споживачів;
- їх переконання;
- нагадування;
- формування іміджу підприємства з метою створення нового уявлення про вироби або послуги.



В останні роки все ширше використовується в комунікаційній політиці міжнародна мережа Internet.

Задачі, які можна вирішити за допомогою Internet:

- цикл розвитку товару (послуги);
- маркетинговий цикл;
- цикл продажу;
- цикл підтримки.

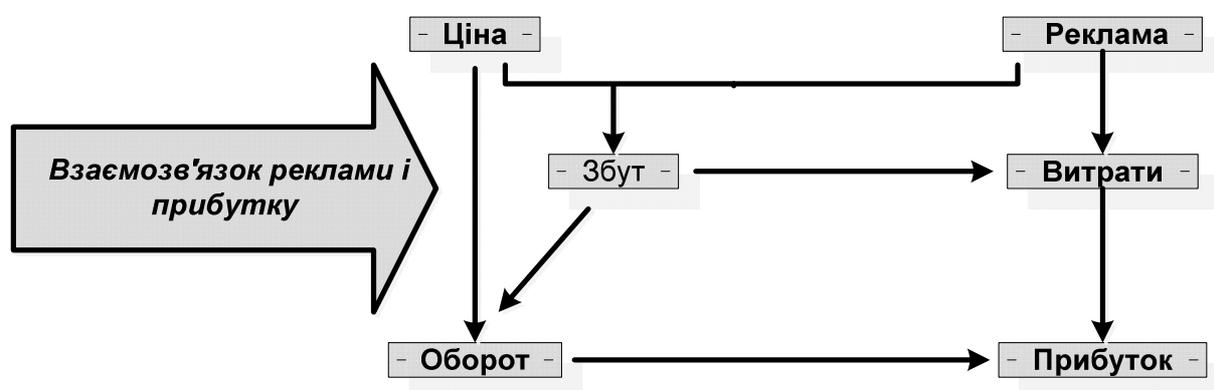
Інформаційний носій Web - сайт дозволяє отримати переваги як споживачу (доступ до великого масиву інформації, що постійно поновлюється),

так і підприємству-виробнику (розподіл продукції, маркетингові комунікації, операційні вигоди у вигляді зменшення помилок, часу і витрат інформаційного процесу).

7.5. Бюджет реклами і моделі маркетингових комунікацій

В заключній мірі успіх збуту продукції підприємства залежить від бюджету (кошторису) реклами.

В межах планування реклами повинен бути підготовлений рекламний бюджет, а потім розподілений за різними засобами реклами. Величина і розподіл рекламного бюджету мають забезпечити не тільки покриття за рахунок збільшення товарообороту витрат на рекламні акції, але і отримання максимально можливого прибутку.



Методи встановлення рекламного бюджету:

1. У процентному співвідношенні від попереднього або майбутнього обсягу збуту:

$$PB_{пл} = \frac{O_{прод\ план}}{O_{прод\ баз}} \times PB_{баз}, \quad (2.84)$$

де PB – рекламний бюджет (асигнування на рекламу) відповідно в плановому та базовому періодах;

$O_{прод}$ – обсяг продажу (збуту) відповідно в плановому та базовому періодах.

2. З урахуванням практики і рівня витрат на рекламу підприємств-конкурентів, з поправкою на співвідношення в силах і ринковій частці.

Метод попереджає сплески рекламних війн, дає можливість використовувати колективний досвід, але не є оптимальним, оскільки конкуренти можуть помилятися.

3. Метод залишку коштів: підприємство виділяє на рекламу стільки грошей, скільки залишилось після розподілу на всі інші цілі.

Метод призводить до невдалої рекламної діяльності; використовується підприємствами-новачками.

4. Цільовий метод: визначаються завдання рекламної діяльності і витрати на виконання кожного з них, які потім підсумовуються.

5. Метод визначення оптимального бюджету використовується для перевірки того, чи є поточний рівень бюджету надлишковим або недостатнім.

Сутність методу. В ситуації монополістичного ринку, коли первинний попит не можна розширити, попит Q як функція витрат B на рекламу може бути описана як:

$$Q = a \times B^\varepsilon, \quad (2.85)$$

де a - константа; ε – еластичність попиту за рекламою, а функція прибутку як:

$$\Pi = (\Pi - B_{зм}) \times O - B - B_{пост}, \quad (2.86)$$

де Π , $B_{зм}$, $B_{пост}$ – відповідно ціна, змінні і постійні витрати;
 O – обсяг продажу.

Умова оптимуму:

$$\frac{d\Pi}{dB} = (\Pi - B_{зм}) \frac{dO}{dB} - 1 = 0, \quad (2.87)$$

де d - доля рекламних витрат у виручці:

$$d = \frac{B}{\Pi \times O}. \quad (2.88)$$

Множимо обидві сторони рівняння на $B/\Pi O$, маємо вихідний вираз для умови оптимізації:

$$\frac{\Pi - B_{зм}}{\Pi} \times \frac{dO}{dB} \times \frac{B}{O} - \frac{B}{\Pi O} = 0 \quad (2.89)$$

Після перетворення отримуємо наступні вирішальні правила:

➤ % витрат на рекламу від виручки

$$\frac{B}{\Pi O} = \varepsilon \frac{\Pi - B_{зм}}{\Pi} \quad (2.90)$$

➤ оптимальний бюджет

$$B_{opt} = [\varepsilon(\Pi - B_{зм})a]^{\frac{1}{1-\varepsilon}}, \quad (2.91)$$

де $a = \frac{O}{B^\varepsilon}$, $0 < \varepsilon < 1$,

Розглянуті правила можна використовувати для того щоб перевірити чи є рівень бюджету надмірним або недостатнім.

6. Модель Відейла і Волфа встановлює зв'язок між обсягом продажу і витратами на рекламу. Вона описується співвідношенням:

$$\frac{dn}{dt} = \beta \times B \times (N - n) / N - (1 - \lambda)n, \quad (2.92)$$

де dn/dt - зростання продажу, грн;

β - граничний прибуток від реклами при нульовому продажу, грн;

B - витрати на рекламу, грн;

n - обсяг продажу марки товару або підприємства, грн;

N - рівень насичення продажу, грн;

λ - рівень утримання продажу, коефіцієнт.

Згідно моделі, зростання обсягу продажу протягом певного періоду (dn/dt) дорівнює добутку:

➤ граничного прибутку на одиницю витрат на рекламу при нульовому продажу (β) і загальної суми витрат на рекламу в період, що розглядається;

➤ скоригованій в залежності від частки потенційного ринку, яку додатково може завоювати цей товар;

➤ зменшеної на частку продажу в даний період часу, яка буде втрачена під впливом ефекту забезпечення, старіння або забування при припиненні всякої реклами.

7. Модель ADBUDG (Літгла) орієнтована на стабільний ринок з попитом, який не розширяється і для якого реклама є функцією зростання продажу або частки ринку.

8. Модель оптимізації розподілу бюджету та інші.

Тема 8. Витрати виробництва та обігу

Ключові програмні питання:

8.1. Склад витрат підприємства. Взаємозв'язок між складовими витрат, пов'язаними з основним видом діяльності.

8.2. Показники витрат і взаємозв'язок між ними та результатом виробничої діяльності.

8.3. Методи обліку витрат.

8.4. Оптимізація поточних витрат.

8.1. Склад витрат підприємства. Взаємозв'язок між складовими витрат, пов'язаними з основним видом діяльності

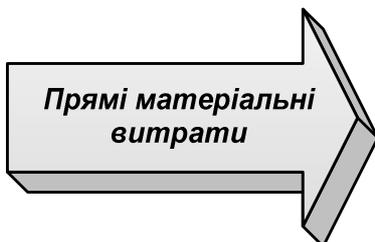
Здійснення підприємством будь-якого виду діяльності потребує певних витрат, які впливають на величину собівартості і відповідно – на розмір фінансового результату.

Склад витрат підприємств України визначають наступні нормативні акти:

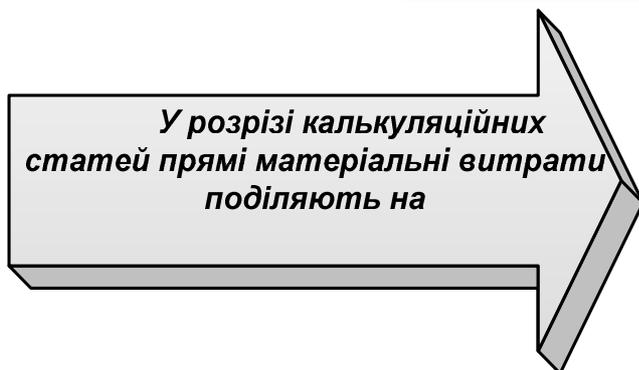
- П(С)БО 7 «Основні засоби»;
- П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»;
- П(С)БО 9 «Запаси»;
- П(С)БО 11 «Зобов'язання»;
- П(С)БО 14 «Оренда»;
- П(С)БО 15 «Дохід»
- П(С)БО 16 «Витрати»;
- П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»;

➤ Методичні рекомендації щодо формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості / Наказ Державного комітету промислової політики від 09.07.2007р. за № 373;

➤ Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».



основні матеріали, сировина, які утворюють основу виробленої продукції, купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби, допоміжні та інші матеріали, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат



- сировина й матеріали;
- покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, роботи і послуги промислового характеру сторонніх підприємств ;
- паливо і енергія на технологічні цілі ;
- зворотні відходи (-).



заробітна плата працівників, зайнятих виробництвом продукції, яка може бути безпосередньо віднесена до конкретних видів продукції

Калькують витрати на оплату праці з виділенням таких статей

- основна заробітна плата ;
- додаткова заробітна плата.

Інші прямі витрати містять ті виробничі витрати, окрім матеріальних і витрат на оплату праці, які можна безпосередньо віднести до конкретного об'єкту витрат.

Склад калькуляційних статей для інших прямих витрат:

- відрахування на соціальне страхування ;
- амортизація устаткування ;
- витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва продукції.

Загальновиробничі витрати (ЗВВ) є непрямими і включають витрати на управління виробництвом; амортизацію основних засобів і нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення; витрати на утримання, ремонт, страхування, оренду ОЗ, інших необоротних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології і організації виробництва; на утримання виробничих приміщень ; на обслуговування виробничого процесу; на охорону праці; техніку безпеки і охорону навколишнього середовища; втрати від браку , оплата простоїв тощо. ЗВВ поділяються на постійні і змінні. Перелік і склад цих витрат встановлюється фірмою самостійно.

До змінних ЗВВ відносять витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), які змінюються прямо пропорційно зміні діяльності, виходячи з фактичної потужності звітної періоду.

До постійних ЗВВ відносять витрати на обслуговування і управління виробництвом, які залишаються незмінними при зміні обсягів діяльності при нормальній потужності (середній обсяг діяльності).

Розмір нормальної виробничої потужності визначається підприємством самостійно і відображається в обліковій політиці. Базою розподілу можуть бути заробітна плата, обсяг виробництва, прямі витрати.

Якщо фактичний обсяг виробництва не досягає обсягу виробництва, отриманого при нормальній потужності, то до складу собівартості реалізованої продукції включається лише частина постійних ЗВВ.

Загальновиробничі витрати в розрізі калькуляційних статей можна відобразити так:

- ВУЕУ ;
- ЗВВ ;
- втрати від браку ;
- інші виробничі витрати (на проведення епізодичних і періодичних випробувань якості під час виготовлення окремих виробів).

Адміністративні витрати включають витрати на утримання апарату управління підприємства та іншого загальновиробничого персоналу ; витрати на службові відрядження; на утримання основних засобів та інших необоротних активів загальновиробничого використання; витрати на зв'язок; плату за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків; податки, збори та інші обов'язкові платежі.

Витрати на збут включають витрати на пакувальні матеріали, на затарювання готової продукції на складах, оплату праці і комісійну винагороду продавцям, торговим агентам, витрати на рекламу і дослідження ринку, на передпродажну підготовку товарів, на відрядження працівників, зайнятих збутом ; утримання складів ГП; витрати на транспортування і страхування ГП; витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування.

Інші операційні витрати – це витрати на дослідження і розробки, собівартість реалізованої іноземної валюти, собівартість реалізованих виробничих запасів, втрати від операційної курсової різниці, визнані штрафи, пені, витрати на виплату матеріальної допомоги, на утримання об'єктів соцікульт призначення, втрати від псування цінностей тощо.

Фінансові витрати відображають витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням капіталу (% по кредитах).

Витрати від участі в капіталі (інвестиційні витрати) – це збиток, який спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства.

Інші витрати звичайної діяльності – це собівартість реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів, майнових комплексів; витрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів.

Надзвичайні витрати – витрати на попередження виникнення втрат від стихійного лиха; техногенних аварій.

8.2. Показники витрат і взаємозв'язок між ними та результатом виробничої діяльності



Відносна оцінка витрат операційної діяльності виконується за показниками:

1) **Коефіцієнт (або рівень) витратомісткості операційної діяльності**, який відображає економічність цього виду діяльності.

Розрахунок показника здійснюється за формулами:

$$KB_{од} = B_{он} / PP \times 100, \quad (2.93)$$

де $KB_{од}$ – загальний коефіцієнт витратомісткості операційної діяльності, %;

$B_{он}$ – загальна сума витрат (операційної діяльності) за період;

PP – обсяг реалізації продукції за той же період;

$$K_{вд} = B_{вир} / OB \times 100, \quad (2.94)$$

де $KB_{вд}$ – коефіцієнт витратомісткості виробництва продукції, %;

$B_{вир}$ – сума витрат, пов'язаних з виробництвом продукції (виробнича собівартість) за період;

OB – обсяг виробництва продукції за той же період.

$$KB_{зб} = B_{зб} / PP, \quad (2.95)$$

де $KB_{зб}$ – коефіцієнт витратомісткості збуту продукції, %;

$B_{зб}$ – сума витрат на збут продукції в періоді.

2) **Коефіцієнт (або рівень) витратовіддачі** є зворотним по відношенню до коефіцієнта витратомісткості операційної діяльності. Він характеризує обсяг реалізації (виробництва) продукції, який припадає на одиницю понесених в періоді витрат. Цей показник характеризує результативність операційних витрат фірми.

$$KBB_{загальний} = PP / B_{он}, \quad (2.96)$$

3) **Коефіцієнт (або рівень) рентабельності операційних витрат**.

$$P_{он}^{вал} = \Pi_{вал} / B_{он} \times 100, \quad (2.97)$$

$$\text{або } P_{он}^{чиста} = \Pi_{ч} / B_{он} \times 100, \quad (2.98)$$

де $\Pi_{вал}$ – валовий операційний прибуток;

$\Pi_{ч}$ – чистий операційний прибуток.

4) **Коефіцієнт операційного ліверіджу**.

$$K_{ол} = B_{ност} / B_{он}, \quad (2.99)$$

де $B_{ност}$ – сума постійних операційних витрат ;

$B_{он}$ – загальна сума операційних витрат.

Чим вище $K_{ол}$ на підприємстві, тим в більшому ступені воно спроможне прискорювати темпи приросту операційного прибутку по відношенню до темпів приросту обсягу реалізації продукції.

5) Ефект операційного ліверіджу.

$$E_{ол} = \Delta ВОП / \Delta РП, \quad (2.100)$$

де $\Delta ВОП$ – темп приросту валового операційного прибутку, %;

$\Delta РП$ – темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Знаючи прогнозні темпи приросту обсягу реалізації, на підставі формули (2.100) можна визначити, в яких розмірах зросте сума операційного прибутку при значенні $K_{ол}$, що склався на підприємстві.

Взаємозв'язок між основними показниками витрат на виробництво і результатом виробної діяльності :

1) Собівартість валової продукції (витрати на виробництво протягом планового періоду):

$$C_{ВП} = ПМВ + ПВОП + ІПВ + ЗВВ, \quad (2.101)$$

де $ПМВ$ – прямі матеріальні витрати;

$ПВОП$ – прямі витрати на оплату праці;

$ІПВ$ – інші прямі витрати;

$ЗВВ$ – загальновиробничі (виробничі накладні витрати).

2) Собівартість товарної (готової, виготовленої) продукції

$$C_{ТП} = C_{ВП} + З_{НЗВ}^{н.р.} - З_{НЗВ}^{к.р.}, \quad (2.102)$$

де $З_{НЗВ}^{н.р.}, З_{НЗВ}^{к.р.}$ - залишки незавершеного виробництва відповідно станом на початок і кінець року (або іншого планового періоду).

3) Собівартість реалізованої продукції

$$C_{РП} = C_{ТП} + З_{ГП}^{н.р.} - З_{ГП}^{к.р.}, \quad (2.103)$$

де $З_{ГП}^{н.р.}, З_{ГП}^{к.р.}$ - залишки готової продукції відповідно станом на початок і кінець року (або іншого планового періоду).

4) Прибуток від реалізації (П)

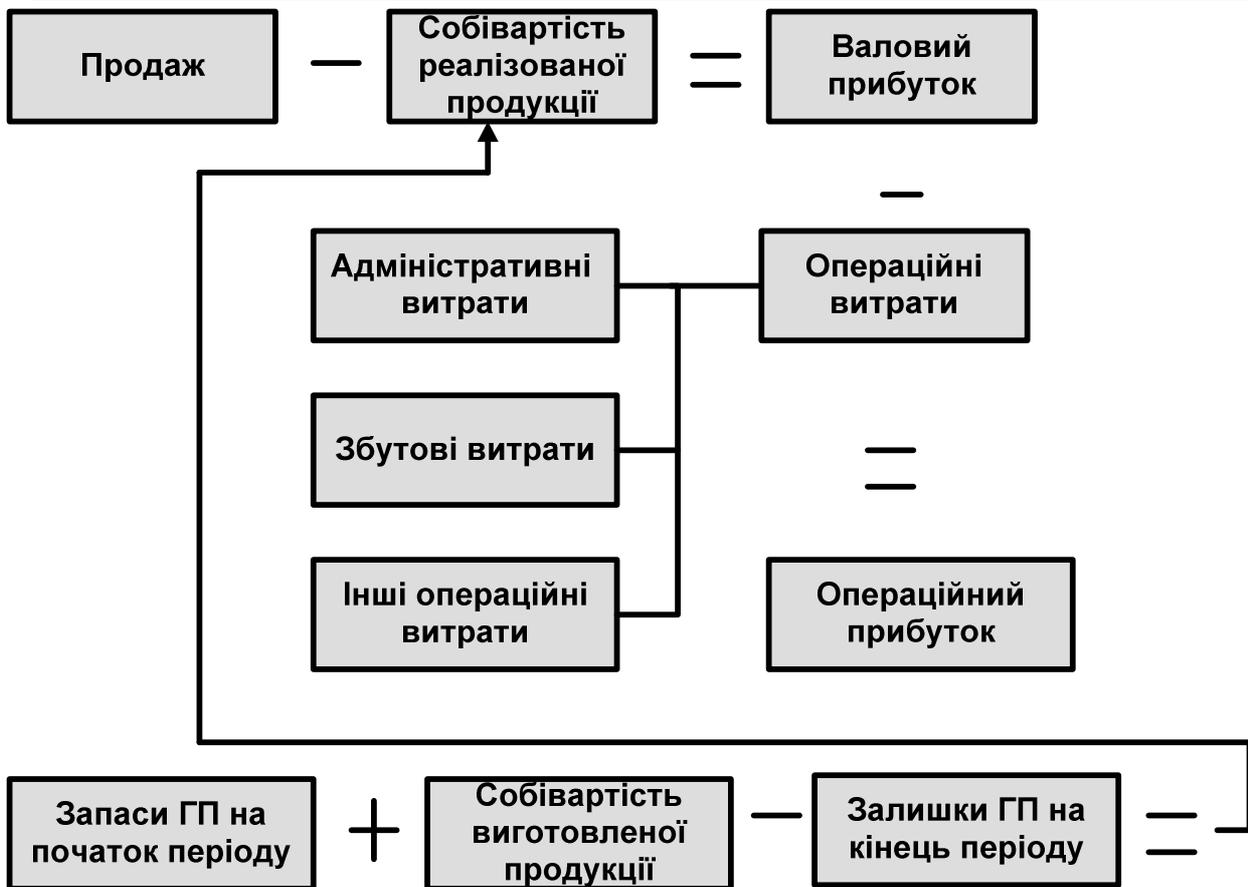
$$П = РП - C_{РП}, \quad (2.104)$$

де $РП$ – реалізована продукція.

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) виступає основним результатом виробничої діяльності підприємства. Отже, його величина буде прямо залежати від величин реалізованої продукції та собівартості реалізованої продукції. Величина собівартості реалізованої продукції, в свою чергу, залежить від собівартості товарної продукції, яка залежить від собівартості валової продукції.

Таким чином, прибуток від реалізації буде тим більшим, чим меншою буде величина собівартості валової продукції.

Алгоритм визначення собівартості реалізованої продукції і взаємозв'язок між показниками витрат і результатом виробничої діяльності



8.3. Методи обліку витрат

Облік витрат включає в себе визначення собівартості продукції, послуг або витрат підрозділу, а також концепції контролю і зниження витрат за одним з трьох методів:

- 1) облік *поглинутих витрат* (облік за повною собівартістю);
- 2) облік за *маржинальною собівартістю*;
- 3) *поопераційний* облік.

1. Облік поглинутих витрат передбачає поділ всіх витрат підприємства між продуктами за допомогою попередньо визначеної бази.

Точність величини повної собівартості за цим методом визначається точністю прогнозів, які використовуються при розрахунку коефіцієнтів поглинання (розподілу).

Чим більше видів продукції і центрів витрат, тим менш точним стає розрахунок собівартості продукції. Таку собівартість не можна брати за основу встановлення цін.

Облік поглинутих витрат складається з чотирьох етапів

- 1) прогноз накладних витрат на рік;
- 2) включення до собівартості накладних витрат, які можна безпосередньо віднести на підрозділ;
- 3) розподіл залишку накладних витрат між підрозділами;
- 4) включення накладних витрат до собівартості продукції.

2. Облік за маржинальною собівартістю відносить на собівартість продукту тільки ті витрати, які змінюються в результаті зміни обсягу діяльності, тобто змінні витрати. Постійні ж витрати виключаються з собівартості і зазвичай покриваються маржинальним прибутком, отриманим від продажу продукції.

Відповідно до *Наказу Державного комітету промислової політики від 09.07.2007р. за № 373* вітчизняні підприємства здійснюють облік витрат за системою «директ-костинг» (неповної собівартості).

При цьому методі виробничі витрати поділяються на **змінні** (залежать від обсягу виробництва) і **постійні** (не залежать від обсягу). Постійні витрати вважаються витратами поточного періоду, не відносяться на собівартість, не розподіляються між виробами (об'єктами калькулювання), а прямо відносяться на результати господарської діяльності (збитки). Облік витрат і визначення собівартості готової продукції ведеться тільки за змінними витратами. За змінними витратами оцінюються незавершене виробництво і залишки готової продукції.

В системі «директ-костинг» формується новий показник результату діяльності – **маржа із змінної собівартості**, яка визначається як різниця між відпускнуою вартістю реалізованої продукції і змінними витратами.

Якщо з маржі вирахувати постійні витрати, то кінцевий фінансовий результат стає **доходом** або **збитком**.

Коли маржа із змінних витрат тільки компенсує суму постійних витрат, досягається «**мертва точка**», або точка критичного обсягу, коли фінансовий результат = 0.

Якщо підприємство виготовляє значну кількість виробів, то метод змінних витрат дає можливість виміряти «**внесок**» кожного виробу у покриття постійних витрат і формування загального рівня рентабельності.

3. Поопераційний облік полягає у поділі накладних витрат за потребою об'єкта в кожній операції.

Калькулювання повних витрат – метод калькулювання, який передбачає включення у собівартість усіх (змінних і постійних витрат) виробничих витрат.

Калькулювання змінних витрат – метод калькулювання, який передбачає включення у собівартість продукції тільки змінних виробничих витрат.

Калькулювання на основі діяльності – це метод калькулювання, що передбачає спершу групування накладних витрат за основними видами діяльності, а потім розподіл їх між видами продукції, виходячи з того, які види діяльності потрібні для виготовлення цієї продукції.

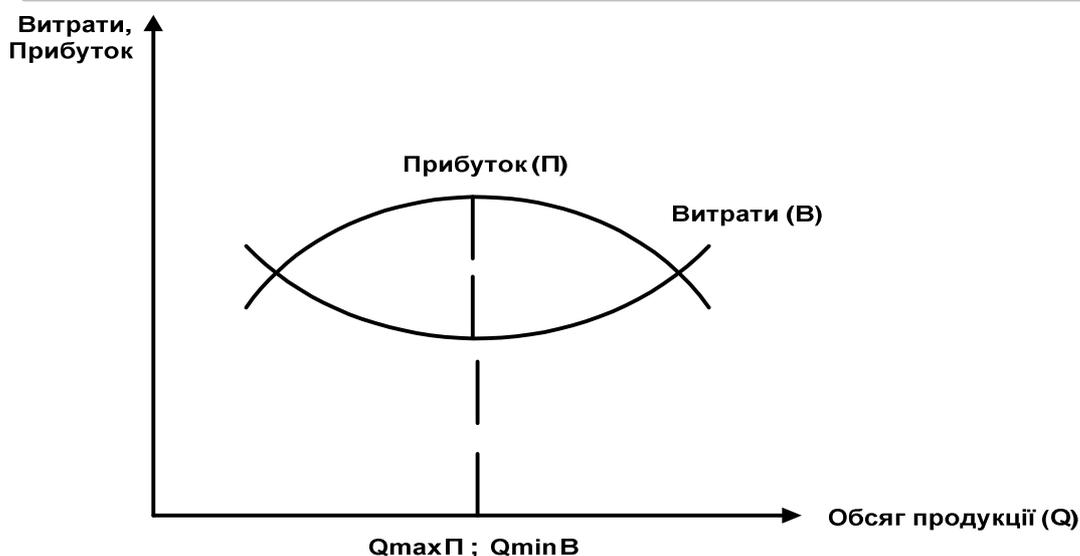
8.4. Оптимізація поточних витрат

Зростання прибутковості підприємства можна забезпечити, перш за все, шляхом скорочення поточних витрат на виробництво продукції. Однак найкращі результати досягаються, як свідчить досвід провідних підприємств світу, не за рахунок найбільшої мінімізації витрат, а за рахунок їхньої оптимізації.

При орієнтації на оптимальні витрати економія становить близько 90% від максимально можливої. Прагнення до максимального зниження витрат, як правило, потребує значних інвестицій, тому бажана додаткова економія в 10% є економічно недоцільною.

Оптимальними поточними витратами виступає такий їх розмір, при якому підприємство може отримати максимальний прибуток.

Функціональна залежність витрат на виробництво і прибутку від обсягів випуску продукції



Для визначення рівня оптимальних витрат використовують метод порівняння поточних витрат на виготовлення аналогічної продукції на підприємствах спорідненого профілю.

Для проведення порівняльного аналізу складають калькуляційні таблиці, в яких відображають статті поточних витрат на різних підприємствах (фірмах). Причому по кожному підприємству (фірмі) подаються як планові, так і фактичні витрати. Для аналізу беруть витрати на одиницю продукції відповідного виду.

За результатами постатейного порівняння витрат визначаються мінімальні витрати. *Сума мінімальних витрат по всім статтям і є оптимальною сумою витрат.*

Оцінка рівня оптимальних витрат проводиться також за спеціальним показником – *коефіцієнтом оптимальності фактичних витрат:*

$$K_{opt} = B_{min} / B_{факт} , \quad (2.105)$$

де B_{min} – мінімально можлива величина витрат на порівнюваних підприємствах (фірмах);

$B_{факт}$ – фактична величина поточних витрат на конкретному підприємстві (фірмі).

Підприємство (фірма), у якого K_{opt} є більшим, має більше шансів у конкурентній боротьбі.

Найвище значення $K_{opt}=1$. За такого значення коефіцієнта фактичні витрати є мінімально можливими, тобто оптимальними.

Результати визначення оптимальних витрат за методом порівняння поточних витрат і розрахунку коефіцієнта оптимальності також подають в табличній формі, в якій по кожній статті витрат зазначають мінімальне вибране значення, а також коефіцієнти оптимальності на порівнюваних підприємствах. Таблиця дає можливість в наочному вигляді побачити резерви відносно скорочення окремих видів витрат на кожному підприємстві (фірмі).

Тема 9. Фінансове планування на підприємствах

Ключові програмні питання:

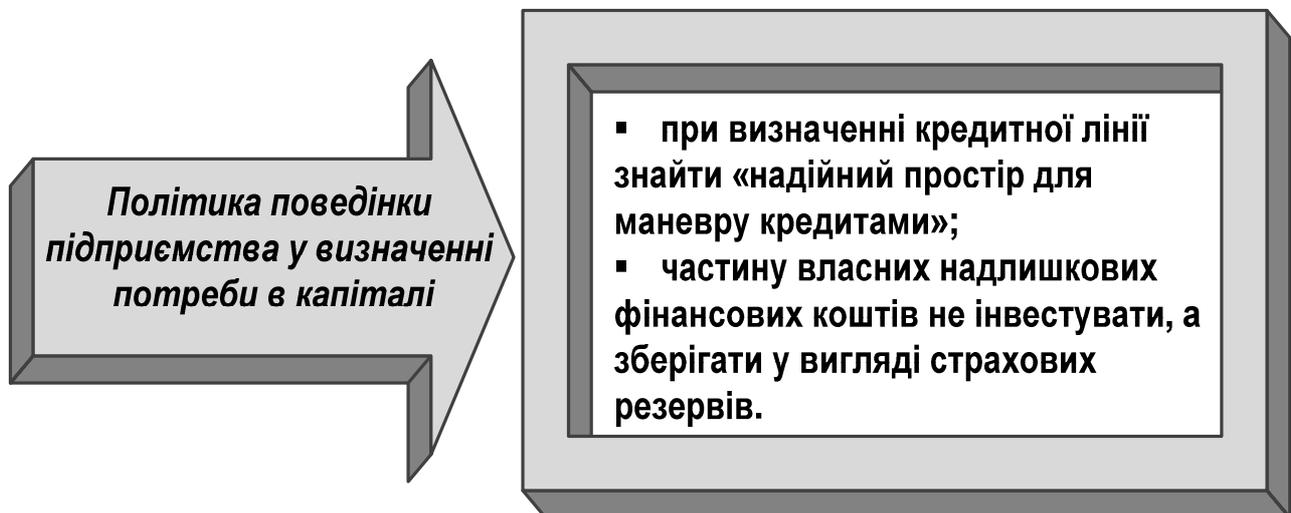
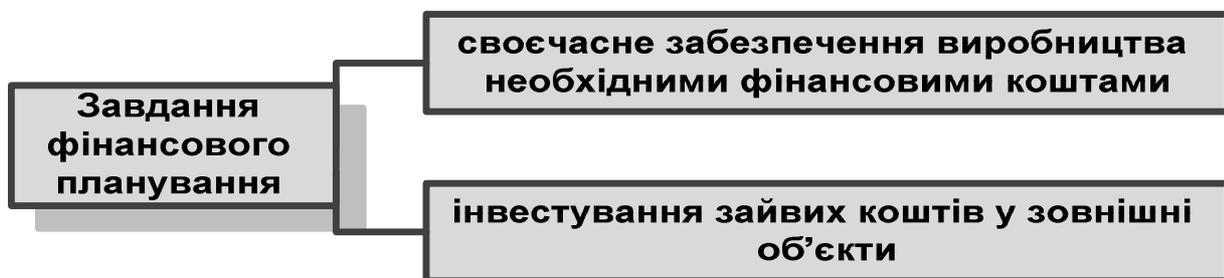
- 9.1. Визначення потреби в капіталі.
- 9.2. Інструменти фінансування.
- 9.3. Кредитне фінансування.
- 9.4. Кредитна політика підприємства.
- 9.5. Амортизаційна політика підприємства.
- 9.6. Бюджетування.

9.1. Визначення потреби в капіталі

Основою фінансового планування є визначення потреби підприємства в капіталі. Потреба в капіталі виникає внаслідок того, що потоки надходжень і платежів здійснюються несинхронно у часі.

→ **Додатна потреба** в капіталі виникає в ті періоди часу, в які переважають виплати.

→ **Від'ємна потреба** в капіталі виявляється в періоди, коли надходження перевищують виплати.



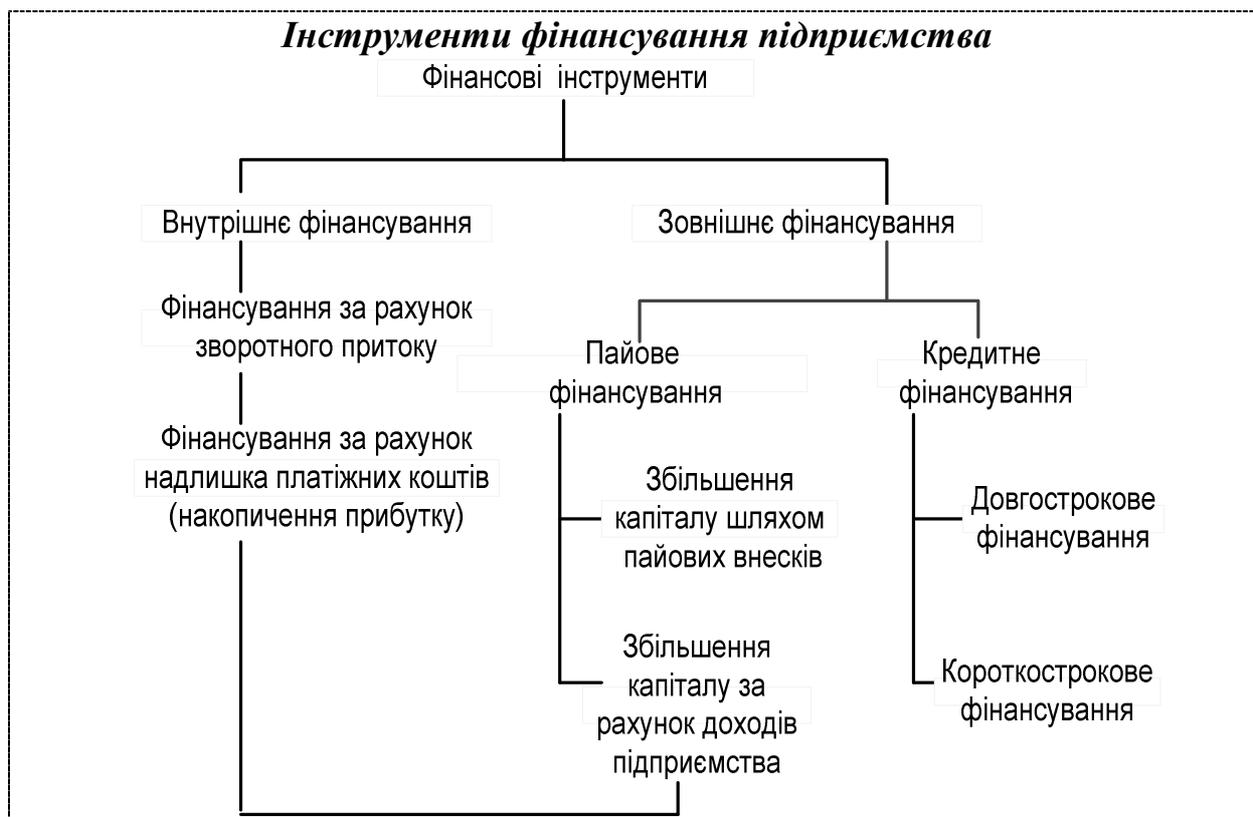
Скорочення потреби в капіталі можна досягти за рахунок:

- ➔ зниження рівня виплат;
- ➔ підвищення рівня надходжень.

Інструменти скорочення потреби в капіталі:

- ➔ лізинг.
- ➔ факторинг.

9.2. Інструменти фінансування



Характеристика інструментів внутрішнього фінансування

Надходження під час обороту (виручка від реалізації) компенсують витрати підприємства на оплату поставлених матеріалів та амортизаційні відрахування закуплених машин. Ця частина надходжень називається **зворотнім притоком платіжних засобів**.

Якщо надходження від обороту перевищують попередні здійснювані платежі, то утворюється **надлишок платіжних коштів (накопичення капіталу)**.

Характеристика інструментів зовнішнього фінансування (без кредитного):

1. Пайове фінансування.

В акціонерних товариствах власний капітал ділиться на дві частини: статутний (пайовий) і резервний капітал (**статутний капітал** – це сума акцій, які знаходяться в обороті, оцінених за номінальною вартістю; **резервний капітал** створюється в значній мірі на основі накопичення прибутку).

2. Збільшення капіталу шляхом пайових внесків.

Рішення підприємства про збільшення капіталу приймають збори акціонерів.

3. Збільшення капіталу за рахунок доходів підприємства.

Нерідко підприємства наращують власний капітал за рахунок реінвестування нерозподіленої після сплати дивідендів частини прибутку.

9.3. Кредитне фінансування

При кредитному фінансуванні фінансові кошти надаються підприємству на умовах повернення, терміновості і платності (%). Для зниження ризику кредитора відносно погашення боргу і сплати відсотків кредит надається під певне забезпечення (нерухоме майно, цінні папери, ювелірні вироби, гарантія-доручення від відомої організації тощо).

1. Довгострокове фінансування.

Довгостроковими формами кредиту виступають:

- ⇒ *корпоративні облігації;*
- ⇒ *конверсійний займ;*
- ⇒ *опціонний контракт;*
- ⇒ *державні кредити.*

Особливою формою кредитування є *позики Європейського грошового ринку (ринку євровалют)*. Хоча на ньому надаються короткострокові позики (до 6 міс.), але банки можуть продовжувати терміни кредитів. Така форма кредитування є вигідною, оскільки за оплатою % вона відповідає оплаті короткострокових кредитів, а за суттю є довгостроковим кредитуванням.

2. Короткострокове фінансування.

Короткостроковими формами кредиту виступають:

- ⇒ *кредити на поповнення оборотних активів;*
- ⇒ *банківська гарантія;*
- ⇒ *тимчасове фінансування будівництва;*
- ⇒ *фінансування зобов'язань дилерів;*
- ⇒ *кредити продавцям товарів тривалого користування (меблів, автомобілів та ін.);*
- ⇒ *кредитування активів (фінансування дебіторської заборгованості, фінансування запасів, факторинг);*
- ⇒ *комерційний кредит.*

9.4. Кредитна політика підприємства

Кредитна політика характеризує принципи роботи підприємства-продавця за наступними питаннями:

- *умови оплати (період часу, допустимий для оплати товару, можливі знижки);*
- *перелік і форми документів, необхідних для підтвердження*

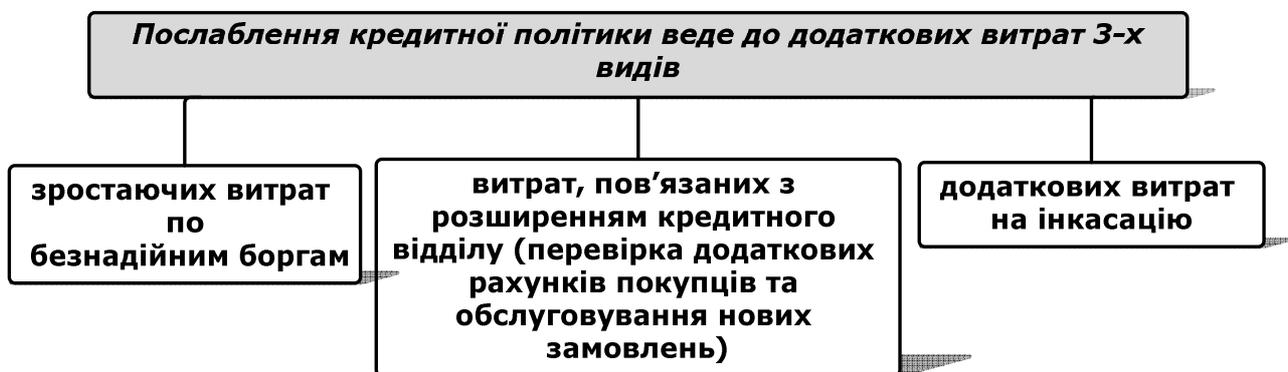
заборгованості кожного покупця;

→ критерії для оцінки фінансової надійності покупців і визначення кола джерел інформації;

→ максимальна сума кредиту кожному покупцю і процедура аналізу замовлень;

→ інкасаційна політика підприємства, тобто порядок вистежування платежів і міри, які застосовуються до боржників.

→ кредитна політика впливає на обсяг реалізації, що призводить до збільшення прибутку, і одночасно впливає на витрати, пов'язані з утриманням додаткової дебіторської заборгованості, що збільшує ризик втрат за безнадійними боргами.



У кожному випадку надання комерційного кредиту продавець і покупець підписують угоду, яка визначає умови продажу, що пропонуються продавцем, виходячи з прийнятих принципів кредитної політики та включають в себе строк кредиту і знижку.

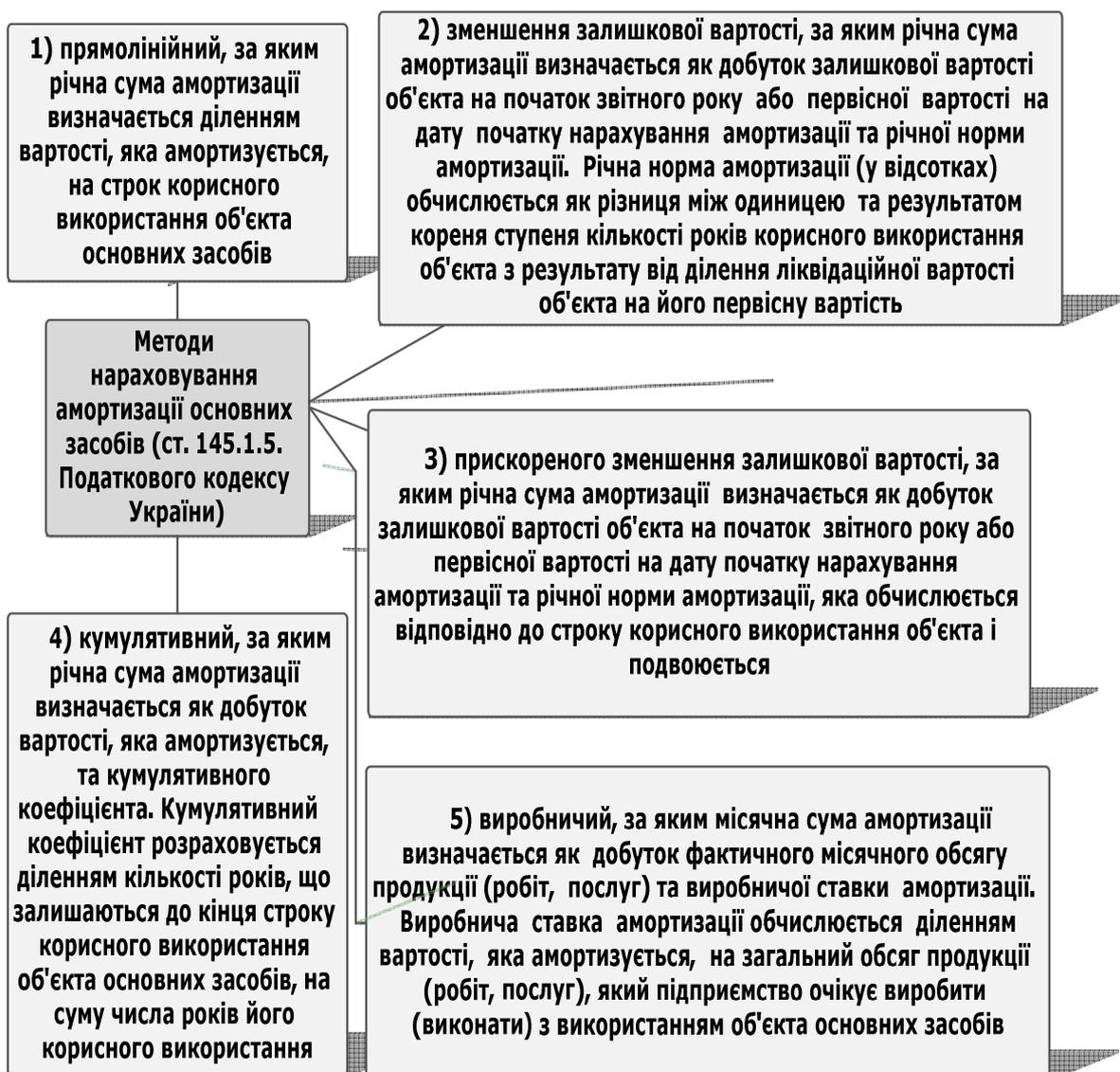
Строк кредиту – це період часу, який дається покупцю для оплати товару. Після цього строку платіж буде класифікуватися як прострочений.

Знижка – це сума, на яку може бути зменшено розмір платежу, якщо оплата здійснюється до закінчення встановленого строку. Ці знижки не мають відношення до цінових.



9.5. Амортизаційна політика підприємства

Амортизаційна політика підприємства передбачає обґрунтований вибір методів нарахування амортизації, встановлення терміну використання основних засобів, їх регулярний перегляд та переоцінку вартості основних засобів з метою забезпечення підприємства необхідними фінансовими ресурсами для постійного відновлення виробничого процесу та досягнення очікуваних економічних результатів діяльності.



Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше ніж визначено в пункті 145.1 і призупиняється на період його виведення з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації.

Рішення про норми і методи амортизації основних засобів приймаються підприємствами самостійно. *Основний критерій вибору* – урахування очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання, тобто факторів експлуатації основних засобів.

Фактори, пов'язані з експлуатацією об'єктів основних засобів, які впливають на вибір та перегляд методу їх амортизації

<i>Метод амортизації</i>	<i>Фактори експлуатації об'єкта ОЗ, що впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод від його використання</i>
1. Прямолінійний	- рівномірна експлуатація об'єкта, пов'язаного з виробництвом різнорідної продукції; - незначний моральний знос.
2. Зменшення залишкової вартості	- об'єкт використовується у виробництві різнорідної продукції; - швидкий фізичний і моральний знос; - необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення ОЗ
3. Прискореного зменшення залишкової вартості	такі ж фактори, як для 2-го методу.
4. Кумулятивний	- об'єкт використовується у виробництві різнорідної продукції; - швидкий фізичний і моральний знос; - необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення ОЗ; - строк експлуатації вимірюється цілим числом років.
5. Виробничий	- об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання тих самих послуг; - нерівномірна експлуатація об'єкта; - економічні вигоди, втілені в ОЗ, зменшуються не просто з плином часу, а залежно від експлуатації об'єкта; - строк корисного використання об'єкта безпосередньо визначається його ресурсом: кількістю випущеної продукції, пробігом, годинами роботи тощо; - кількість планової і фактично випущеної продукції з використанням об'єкта надійно вимірюється; - роль морального зносу незначна.

Метод амортизації основних засобів переглядається, якщо відбулися суттєві зміни в очікуваному способі надходження економічних вигод від використання цих активів, якщо зріс моральний знос певної техніки.

При формуванні амортизаційної політики підприємств Податковий кодекс України орієнтує на врахування ними мінімально допустимих строків корисного використання окремих груп основних засобів.

Класифікація груп основних засобів у відповідності до ст. 145 Податкового кодексу України і мінімально допустимі строки їх амортизації

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, роки
<i>група 1</i> - земельні ділянки	-
<i>група 2</i> - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
<i>група 3</i> - будівлі, споруди, передавальні пристрої	20 15 10
<i>група 4</i> - машини та обладнання з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації	5 2
<i>група 5</i> - транспортні засоби	5
<i>група 6</i> - інструменти, прилади, інвентар (меблі	4
<i>група 7</i> - тварини	6
<i>група 8</i> - багаторічні насадження	10
<i>група 9</i> - інші основні засоби	12
<i>група 10</i> - бібліотечні фонди	-
<i>група 11</i> - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
<i>група 12</i> – тимчасові (нетитульні) споруди	5
<i>група 13</i> - природні ресурси	-
<i>група 14</i> - інвентарна тара	6
<i>група 15</i> - предмети прокату	5
<i>група 16</i> - довгострокові біологічні активи	7

9.6. Бюджетування

У сучасному діловому світі одним із найдієвіших методів успішного фінансового планування і контролю є бюджетування.

Бюджетування – це процес планування діяльності підприємства шляхом розробки взаємопов'язаних бюджетів, відмінною особливістю яких є їхня орієнтація на ринкові потреби, а також чітке встановлення та постійне порівняння усіх видів фінансових витрат, джерел їх покриття та очікуваних результатів.

Бюджет – це плановий документ, який відображає переважно у вартісних показниках майбутні господарські операції підприємства, та результати, пов'язані з їх виконанням.



Зведений бюджет являє собою систему окремих *операційних і фінансових* бюджетів. *Операційні бюджети* розробляються стосовно конкретних функцій фірми. До них належать: *бюджет реалізації продукції, бюджет запасів готової продукції, бюджети собівартості* та інші.

На базі *операційних бюджетів* формуються *фінансові бюджети*, до яких належать: *бюджет капітальних вкладень, бюджет грошових коштів і бюджетний баланс підприємства*.

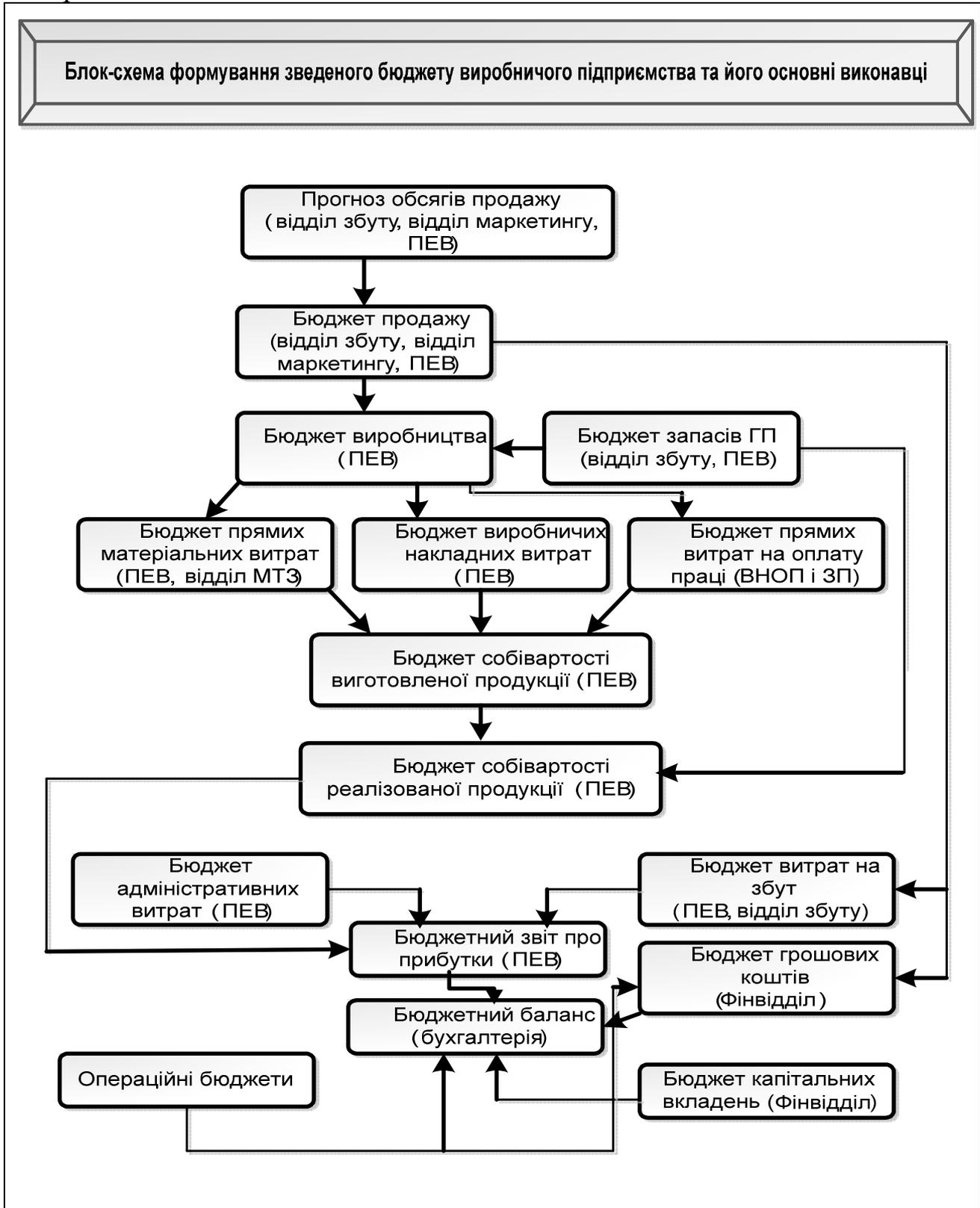
Функціональні бюджети відображають *витрати та доходи* кожного підрозділу підприємства. У тому разі, якщо підрозділ бере участь у формуванні доходів підприємства непрямо і визначити його внесок досить важко, йому встановлюється тільки *бюджет витрат*.

Метою бюджетування є:

- здійснення періодичного планування;

- забезпечення координації, кооперації і комунікації;
- спонукання менеджерів до кількісного обґрунтування своїх планів;
- обмірковування витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства;
- створення основи для оцінки і контролю виконання;
- забезпечення виконання за допомогою орієнтації на досягнення цілей підприємства.

підприємства.



Існують 2 підходи до складання бюджетів:

1. Прирістне бюджетування – це складання бюджетів на основі фактичних результатів, досягнутих у попередньому періоді.

При такому підході фактичні показники коригуються з урахуванням цінової і податкової політики держави та інших факторів.

Перевагою методу є простота розрахунків і незначні витрати на їх проведення.

2. Бюджетування «з нуля» – це метод бюджетування, при якому кожен раз необхідно обґрунтовувати заплановані витрати і результати так, начебто діяльність підприємства здійснюється вперше. Метод дає можливість виявити проблеми і вирішити їх ще на стадії планування, однак потребує значних витрат часу і коштів.

Складання зведеного бюджету підприємства починається з нижнього рівня управління. Це означає, що спочатку керівники різних підрозділів (відділів, дільниць, служб) складають бюджети відносно діяльності, за яку вони відповідають.

Технологія складання бюджетів:

1. Найпершим кроком у складанні зведеного бюджету є **бюджет продажу**. Попередній етап при розробці бюджету продажу – це складання прогнозу обсягів продажу, який здійснюється на підставі аналізу різних макро- і мікроекономічних факторів (дослідження ринку, прогноз економічного розвитку галузі та економіки в цілому, майбутня цінова політика тощо).

Бюджет продажу включає очікуваний грошовий потік від продажу, який надалі увійде до доходної частини бюджету грошових коштів.

Одночасно з бюджетом продажу розробляється **графік очікуваних надходжень** від реалізації продукції. Цей графік відображає періодизацію отримання грошей за реалізовану продукцію з урахуванням наявності дебіторської заборгованості.

2. Виходячи з бюджету продажу складається **бюджет виробництва** – план випуску продукції в натуральних одиницях. Він враховує виробничі потужності, збільшення або зменшення запасів (бюджет виробничих запасів), а також величину зовнішніх закупівель.

3. **Бюджет прямих матеріальних витрат** визначає кількість і номенклатуру матеріалів, необхідних для виконання виробничої програми бюджетного періоду, витрати щодо їх придбання і включення до собівартості.

Вартість матеріалів для виробництва визначається, виходячи з обсягу виробництва, норм матеріальних витрат і метода оцінки матеріальних запасів.

Одночасно з бюджетом прямих матеріальних витрат розглядається **графік очікуваних платежів за придбані матеріали**, який пізніше використовується для складання бюджету грошових коштів.

4. **Бюджет прямих витрат на оплату праці** показує витрати на оплату праці, необхідні для виробництва продукції за бюджетний період. Він

складається на основі бюджету виробництва та встановлених норм праці на одиницю продукції і тарифних ставок робітників.

5. **Бюджет виробничих накладних витрат** складається на основі виробничої програми, укладених договорів (оренди, обслуговування та ін.) і відповідних розрахунків (амортизації).

6. **Бюджет собівартості виготовленої продукції** складається на основі бюджетів прямих матеріальних витрат, прямих витрат на оплату праці і виробничих накладних витрат з урахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва (НЗВ).

Якщо залишків НЗВ немає, то собівартість виготовленої продукції дорівнює витратам на виробництво цієї продукції.

7. **Бюджет собівартості реалізованої продукції** складається на основі бюджетів запасів готової продукції і собівартості виготовленої продукції.

8. **Бюджет адміністративних витрат** складається шляхом об'єднання бюджетів всіх відділів і служб управління підприємства та її господарського обслуговування.

9. **Бюджет витрат на збут** складається на підставі бюджету продажу.

10. **Бюджетний звіт про прибутки** – це проформа фінансової звітності, яка складена до початку звітного періоду і відображає фінансовий результат діяльності, що передбачається.

Він складається на основі бюджетів продажу, собівартості реалізованої продукції, витрат на збут і адміністративних витрат.

11. **Бюджет грошових коштів** відображає майбутні платежі і надходження грошових коштів. Класично він складається на основі операційних бюджетів і бюджету капітальних вкладень.

12. **Бюджетний баланс** – це проформа фінансової звітності, яка містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства, який очікується в результаті запланованих операцій.

Він складається на основі балансу на початок бюджетного року, бюджетів операційних витрат і бюджету грошових коштів.

Тема 10. Складання та аналіз фінансових звітів

Ключові програмні питання:

- 10.1. Баланс підприємства та оцінка його статей.
- 10.2. Звіт про фінансові результати.
- 10.3. Звіт про рух грошових коштів.
- 10.4. Звіт про власний капітал.
- 10.5. Методика оцінки фінансового стану, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства на підставі фінансової звітності.

10.1. Баланс підприємства та оцінка його статей

Згідно П(С)БО 2 *баланс* — це звіт про фінансовий стан підприємства, який відображає його активи, зобов'язання та власний капітал у грошовому виразі на певну дату (див. додаток Б).

Наведене визначення включає три терміни: «активи», «зобов'язання», «власний капітал», які характеризують складові частини балансу.

Активи — ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до збільшення економічних вигод у майбутньому.

Актив відображається у балансі за умови, що:

- оцінка його може бути достовірно визначена;
- очікується отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з його використанням. Наприклад, невідшкодована заборгованість підприємства-банкрута не може бути відображена як актив у балансі його кредитора, оскільки надходження грошових коштів не відбудеться.

Зобов'язання — це заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють в собі економічні вигоди. Це означає, що підприємство має обов'язок щодо оплати раніше отриманого активу або невідмовну угоду щодо його придбання.

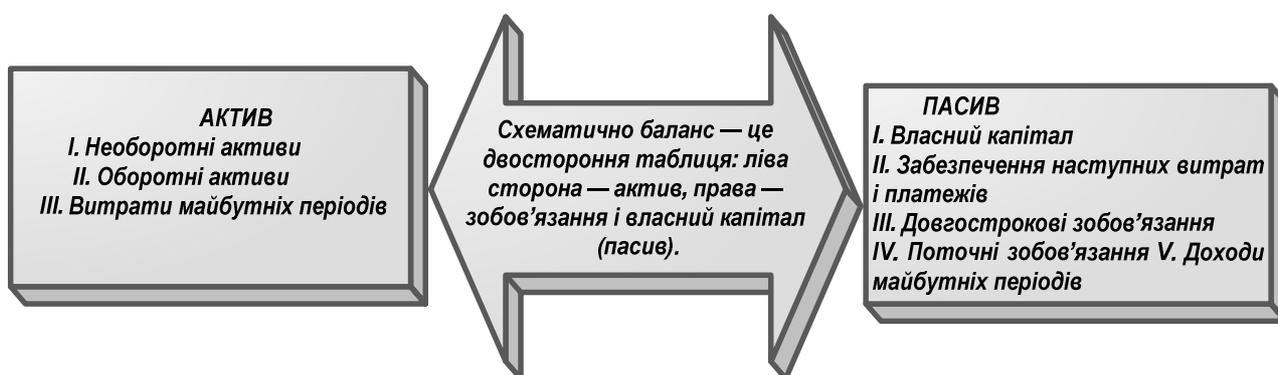
Зобов'язання відображаються у балансі, якщо:

- його оцінка може бути достовірно визначена;
- існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Обов'язки можна розглядати як зобов'язання лише тоді, коли вони мають бути виконані неминуче та мають визначений термін виконання. Погашення зобов'язання, як правило, викликає зменшення ресурсів підприємства через відтік грошей.

Власний капітал — частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. З цього випливає:

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання.}$$

Суму зобов'язань та власного капіталу називають *пасивами*. Отже у балансі підсумок активів повинен дорівнювати сумі пасивів. Цей підсумок називається *валютою балансу*.



Рівність двох сторін балансу пояснюється тим, що гроші, вкладені в

активи, надаються кредиторами або власниками.

Актив балансу поділяється на три розділи. Розглянемо їх докладніше.

I. Оборотні активи — грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Операційний цикл — проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

II. Необоротні активи — всі активи, що не є оборотними.

Наприклад: до оборотних активів відносяться грошові кошти, товарно-матеріальні запаси, дебіторська заборгованість, до необоротних активів — основні засоби, нематеріальні активи тощо.

III. Витрати майбутніх періодів — це витрати, оплачені у звітному періоді, які відносяться до наступних облікових періодів, наприклад наперед сплачені послуги або орендна плата.

Пасив балансу складається з п'яти розділів.

Визначення власного капіталу наведено вище.

Зобов'язання класифікуються залежно від терміну погашення як:

- **поточні** — ті, що будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або не пізніше дванадцяти місяців, починаючи від дати балансу. Наприклад: короткострокові кредити банків, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, тобто частина довгострокових зобов'язань, що має бути погашена протягом дванадцяти місяців від дати складання балансу;

- **довгострокові** — всі інші.

У деяких випадках у момент виникнення зобов'язання його сума визначається із застосуванням попередніх аналітичних або експертних оцінок. Такі зобов'язання називаються *забезпеченими*. До них відносяться, наприклад, зобов'язання щодо гарантійного ремонту. Оскільки конкретна сума таких витрат залежить від майбутніх подій, підприємство змушене створити відповідний резерв, якій відображається у II розділі пасиву «**Забезпечення наступних витрат і платежів**».

Доходи майбутніх періодів — це зобов'язання, які виникли в результаті попередньої довгострокової оплати замовником послуг підприємства.

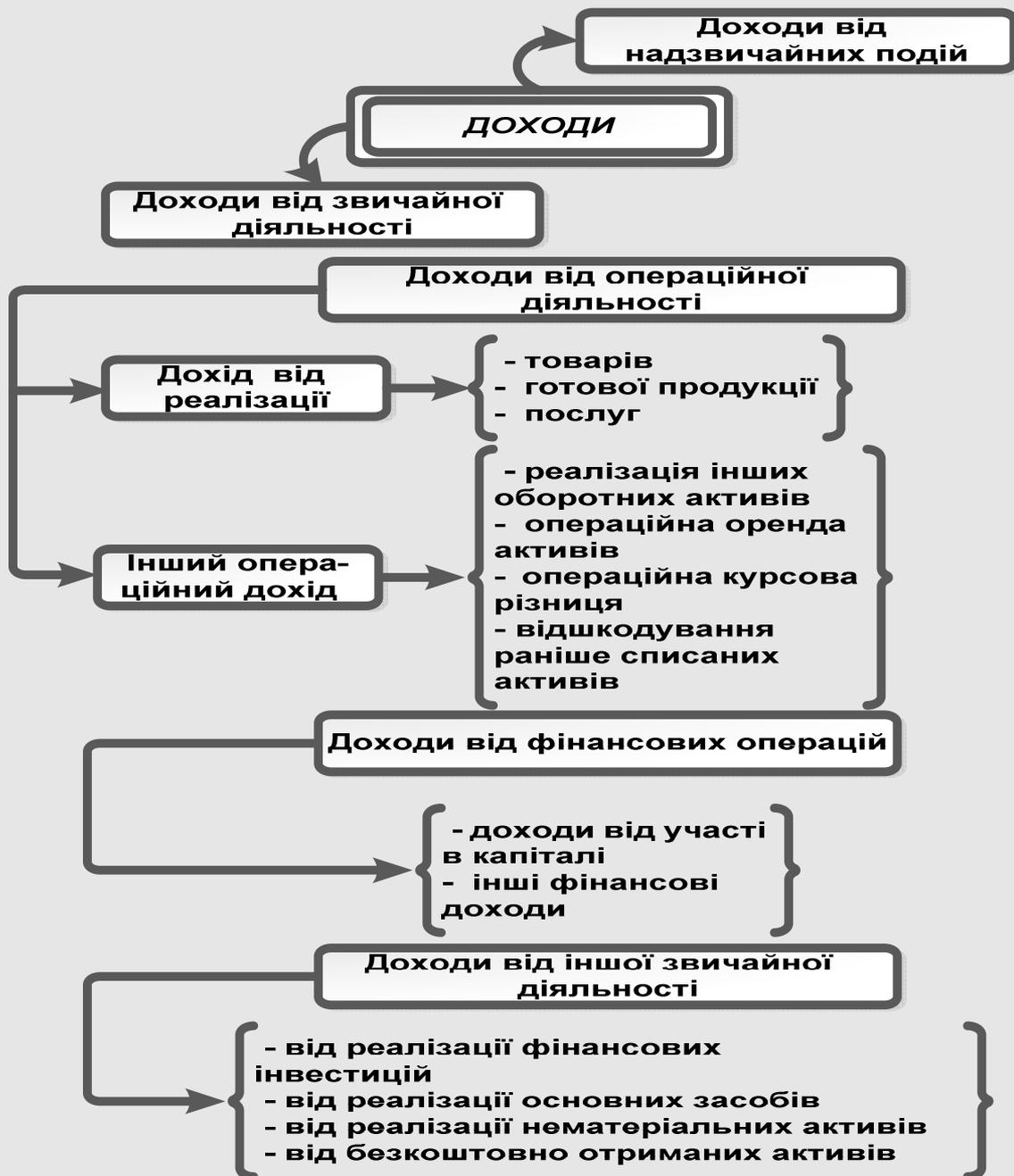
Наприклад: отримана орендна плата за рік відноситься спочатку на доходи майбутніх періодів і списується в міру надання послуг щомісячно.

Як видно з вищевикладеного, статті активу балансу групуються в розділи за їх спроможністю перетворюватися на грошові кошти. Така ознака називається *ліквідністю*. У балансі статті розміщуються в міру зростання ліквідності: від нематеріальних активів, які досить важко реалізувати, до грошових коштів. Статті пасиву балансу групуються за ознакою часу, необхідного для повернення боргів.

10.2. Звіт про фінансові результати

Звіт про фінансові результати (або про прибуток та збитки) містить інформацію про фінансові результати підприємства за звітний період (рік) (див. додаток В). Зміст і форма звіту, а також загальні вимоги до розкриття його статей визначаються П (С)БО 3 «Звіт про фінансові результати».

Принципова схема формування фінансових результатів підприємства



Прибуток або збиток підприємства за звітний період визначають послідовним співставленням доходів і витрат, що відображені у звіті. При цьому виокремлюють фінансові результати від операційної, фінансової та звичайної діяльності, а також доходи від надзвичайних подій.

10.3. Звіт про рух грошових коштів

Зміст і форма звіту про рух грошових коштів (див. додаток Г) і загальні вимоги до розкриття його статей визначаються П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів».

У звіті наводяться дані про рух грошових коштів внаслідок операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Рух грошових коштів у результаті операційної діяльності визначається за сумою надходжень від операційної діяльності та сумою витрачання на операційну діяльність грошових коштів за даними записів їх руху на рахунках бухгалтерського обліку протягом звітного періоду.

Інформація у звіті подається за 2 періоди: звітний і попередній у розрізі надходжень і витрат від кожного виду діяльності.

10.4. Звіт про власний капітал

Зміст і форма звіту про власний капітал (див. додаток Д) і загальні вимоги щодо розкриття його статей визначаються П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал».

Метою складання цього звіту є розкриття інформації про зміни у складі власного капіталу підприємства протягом звітного періоду (року). Для забезпечення порівняльного аналізу інформації підприємства повинні додавати до річного звіту звіт про попередній період.

Даний звіт починається з протиставлення залишків на початок року (010). Для цього беруться дані розділу I пасиву балансу (форма № 1). Потім початкові значення коригуються на зміни в обліковій політиці (020), на виправлення помилок (020) та інші зміни (дооцінка 03-060, уцінка 03-070), чистий прибуток – 130.

Послідовно просумовані дані рядка 300 і графі 11 звіту про власний капітал покажуть так званий бухгалтерський «куточок». Ця сума характеризує залишок власного капіталу на кінець звітного періоду, що відповідає підсумку I розділу пасиву балансу на цю дату.

10.5. Методика оцінки фінансового стану, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства на підставі фінансової звітності

Діяльність підприємства характеризується багатьма показниками, які використовуються, в першу чергу, самим підприємством для контролю за

<i>Рентабельність активів</i>	=	<i>Переоцінений прибуток ÷ Актив</i>	(2.117)
<i>Рентабельність власних коштів</i>	=	<i>Чистий прибуток ÷ Власні кошти</i>	(2.118)
<i>Коефіцієнт внутрішнього темпу росту</i>	=	<i>Прибуток, який реінвестується у виробництво ÷ Власні кошти</i>	(2.119)
<i>Коефіцієнт платоспроможності</i>	=	<i>Операційний прибуток ÷ Виручка від реалізації</i>	(2.120)
<i>Рентабельність товарної продукції</i>	=	<i>Операційний прибуток ÷ Собівартість реалізованої продукції</i>	(2.121)

III. Показники прибутковості підприємства:

Ділова активність оцінюється оборотністю оборотних активів:

<i>Оборотність усіх оборотних активів</i>	=	<i>Виручка від реалізації (ВР) ÷ Оборотні активи</i>	(2.122)
<i>Оборотність запасів</i>	=	<i>ВР ÷ Запаси</i>	(2.123)
<i>Оборотність НЗВ</i>	=	<i>ВР ÷ НЗВ</i>	(2.124)
<i>Оборотність ГП</i>	=	<i>ВР ÷ ГП</i>	(2.125)
<i>Оборотність дебіторської заборгованості (ДЗ)</i>	=	<i>ВР ÷ ДЗ</i>	(2.126)
<i>Оборотність джерел власних коштів</i>	=	<i>ВР ÷ Власні кошти</i>	(2.127)
<i>Оборотність джерел позичкових коштів</i>	=	<i>ВР ÷ Позичкові кошти</i>	(2.128)
<i>Оборотність кредиторської заборгованості (КЗ)</i>	=	<i>ВР ÷ Короткострокові зобов'язання</i>	(2.129)
<i>Коефіцієнт співвідношення ДЗ і КЗ (≥ 1)</i>	=	<i>ДЗ ÷ КЗ</i>	(2.130)

Показники інвестиційної привабливості підприємства:

<i>Рентабельність (доходність) активів</i>	=	<i>Операційний прибуток ÷ Актив</i>	(2.131)
--	---	-------------------------------------	---------

<i>Рівень дивідендів на просту акцію</i>	=	<i>Чистий прибуток на виплату дивідендів за простими акціями ÷ Кількість простих акцій</i>	(2.132)
<i>Дивідендна віддача акції</i>	=	<i>Дивіденд ÷ Ціна акції × 100%</i>	(2.133)
<i>Коефіцієнт ціна-дохід</i>	=	<i>Ціна акції ÷ Чистий дохід в розрахунку на просту акцію</i>	(2.134)
<i>Коефіцієнт дивідендного покриття</i>	=	<i>Чистий дохід на 1 акцію ÷ Дивіденд</i>	(2.135)
<i>Коефіцієнт виплачуваності</i>	=	<i>Дивіденд × 100% ÷ Чистий дохід на 1 акцію</i>	(2.136)
<i>Курс акції</i>	=	<i>Д ÷ СПБ × Цн</i>	(2.137)

де *Д* – рівень дивідендів, що виплачуються за простими акціями;

СПБ – ставка банківського процента.

Цн - ціна акції.

Тема 11. Антикризове управління підприємством

Ключові програмні питання:

- 11.1. Поняття та ознаки кризового стану підприємства.
- 11.2. Правові аспекти визнання фінансової неспроможності підприємства.
- 11.3. Сутність антикризового управління.
- 11.4. Процедура діагностування фінансового стану підприємства.
- 11.5. Схема аналізу фінансової спроможності підприємства.
- 11.6. Розробка політики ліквідації неплатоспроможності підприємства.

11.1. Поняття та ознаки кризового стану підприємства

Економічна криза як зміна тенденції росту тенденцією спаду є невід’ємною характеристикою ринку.

Криза підприємства є наслідком невідповідності її фінансово-господарських параметрів зовнішньому середовищу, що обумовлено невірною стратегією, неадекватною організацією бізнесу і в цілому – слабкою адаптацією до потреб ринку.



Зовнішні сигнали про можливість погіршення конкурентоспроможного статусу підприємства (в розрізі факторів зовнішнього середовища) :

→ *Фактори попиту:* зниження величини попиту на товари підприємства; зростання величини попиту на аналогічні товари конкурентів; зростання коливань в попиті і прибутках від продажу товарів підприємства; зростання еластичності на товари підприємства; зниження купівельної спроможності населення та ін.

→ *Параметри факторів виробництва:* скорочення пропозиції сировини і матеріалів; зростання цін на ці ресурси; скорочення джерел поповнення трудових ресурсів; підвищення процентних ставок по кредитах; зростання вартості ліцензій; скорочення пропозицій засобів виробництва і зростання цін на них та ін.

→ *Фактори конкурентного середовища:* зростання конкурентного статусу підприємства - конкурента; збільшення числа конкурентів; цінова війна між конкурентами та ін.

→ *Параметри споріднених і підтримуючих галузей:* недоступність досягнень через висоту їх вартість та ін.

→ *Діяльність державних структур влади:* підвищення податкових ставок; зняття податкових пільг з товарів підприємства; введення нових податків; підвищення облікової ставки НБУ; введення контролю над цінами; несприятлива зміна митних зборів та ін.

Внутрішні сигнали про можливі зміни конкурентного статусу підприємства:

- > *Параметри матеріальних і технічних ресурсів*: зростання виробничого запасу; відсутність резерву ОЗ; використання неефективних і дорогих матеріалів; відсутність страхових виробничих запасів; застосування енергомістких технологій та ін.
- > *Параметри технологічних ресурсів підприємства* : відсутність наукових заділів; відсутність потенціалу для проведення НДДКР; незмінність технології протягом тривалого часу.
- > *Параметри кадрових ресурсів*: відсутність у працівників досвіду роботи в умовах ринку; незнання працівниками зовнішнього середовища підприємства; переважне використання адміністративних методів управління.
- > *Параметри просторових ресурсів*: земельна ділянка під підприємством є орендованою; щільність забудови території не дозволяє розширитися та ін.

11.2. Правові аспекти визнання фінансової неспроможності підприємства

В Україні процедура визнання *неспроможності* (банкрутства) підприємства здійснюється у відповідності із законом «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».

Стан неспроможності боржника платити за своїми зобов'язаннями прийнято називати *банкрутством* (від італ. banco – лавка і rotto - зламаний).

У вищезазначеному Законі визначені дві зовнішні ознаки неспроможності:

—> грошові зобов'язання або зобов'язання по оплаті зобов'язань платежів не виконані протягом 3-х місяців з моменту настання дати їх виконання;

—> мінімальний розмір грошових зобов'язань та обов'язкових платежів становить не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати.

Складові частини і етапи роботи з неплатоспроможними підприємствами в Україні

1. Якщо підприємство є повністю або частково державним, держава зацікавлена у його збереженні, то використовується *державна санація*. **Санація** — це сукупність усіх можливих заходів, які спроможні привести

підприємство до фінансового оздоровлення.

2. Відновлення платоспроможності є досить поширеним, для чого підприємства самі вживають заходів щодо виходу зі списку неплатоспроможних. Комісія допомагає їм порозумітися з дебіторами та кредиторами.

3. Продаж пакету акцій призводить до зміни управління підприємства. Покупець пакету при цьому зобов'язується відновити платоспроможність підприємства.

4. Конкурсний продаж усього підприємства проводиться тоді, коли воно є державним.

5. Загальна санація проводиться за рішенням арбітражного суду. У ній можуть брати участь усі бажаючі, у т.ч. кредитори.

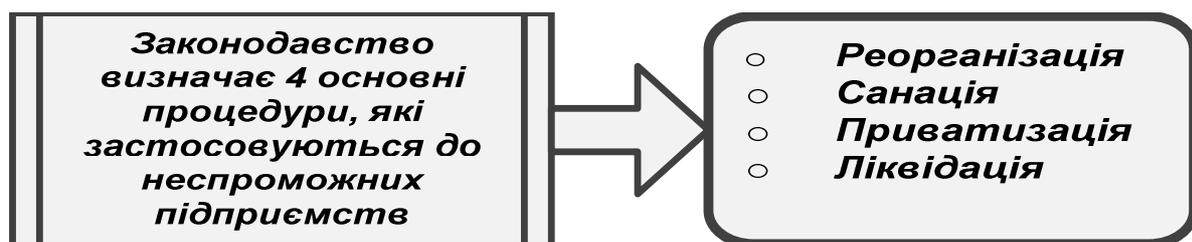
6. Обов'язкова приватизація розглядається як засіб продажу майна для погашення заборгованості.

7. Зовнішнє управління майном боржника може вводиться на 1,5 року, протягом яких встановлюється відстрочка виплати заборгованості, замінюється керівництво.

8. Ліквідація провадиться за рішенням арбітражного суду і полягає у розділі активів підприємства на зборах між кредиторами і представниками підприємства.

Судом призначається ліквідаційна комісія, яка за особливими правилами та відповідно до статуту проводить ліквідацію підприємства.

9. Мирова угода – це, по суті, теж відновлення платоспроможності згідно п.2, але без участі Державної служби України у справах про неспроможність (ДСУСН). Добровільна ліквідація неспроможного підприємства здійснюється за згодою між його власниками (акціонерами). Вона передбачає повне погашення усіх боргів та повернення акціонерам вкладеного капіталу.



11.3. Сутність антикризового управління

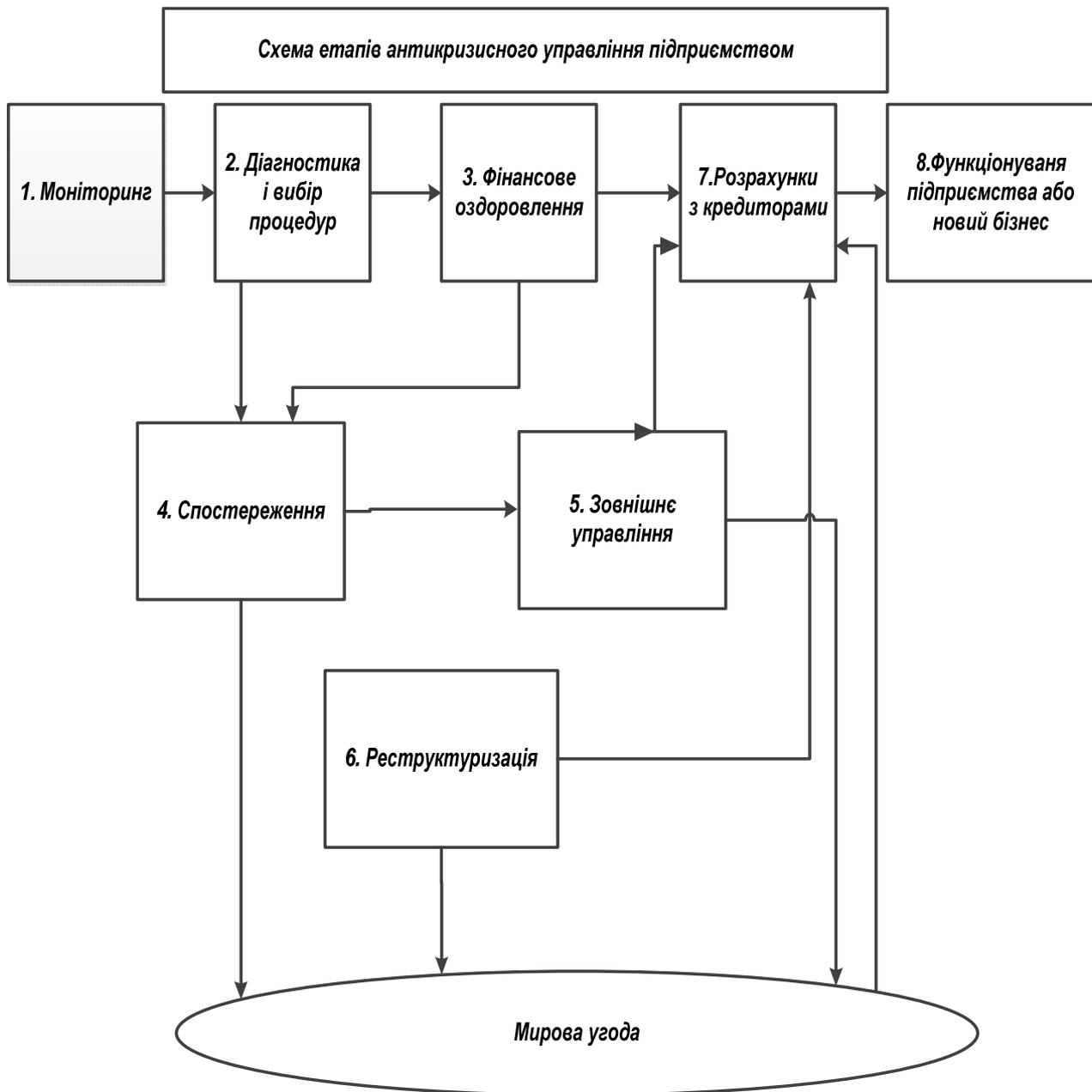
Антикризове управління підприємством розглядається з 2-х сторін:

1) це система профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи (постійний аналіз сильних та слабких сторін, прогнозування ймовірності банкрутства, мінімізація ризиків, застосування системи попереджувальних заходів та т.ін.);

2) це система заходів, спрямованих на вихід підприємства з фінансової кризи (якщо вона настала): санація, реорганізація та ін.

Антикризове управління починається на етапі різкого спаду виробництва,

ТОБТО «критичного банкрутства».



11.4. Процедура діагностування фінансового стану підприємства

З економічної точки зору, *техніко-економічне та фінансове діагностування діяльності підприємства* – це періодичне дослідження відповідного стану підприємства з метою уточнення тенденцій розвитку всіх його видів діяльності в траєкторії життєвого циклу та здійснення економічного і соціального обґрунтування коригуючих рішень.

З організаційної точки зору, діагностування – це система методів, прийомів і методик проведення досліджень для визначення цілей функціонування підприємства, способу її досягнення, виявлення проблем та вибору варіантів їх рішення.

Предметом діагностування є:

1) *техніко-економічний рівень розвитку підприємства*, тобто комплексна характеристика використання всіх виробничих ресурсів виробничого потенціалу і кінцевих результатів;

2) *фінансовий рівень розвитку підприємства*, тобто забезпеченість або незабезпеченість його необхідними грошовими коштами для здійснення нормальної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків.



Комплексним підходом до діагностування стану підприємства відносно вірогідності настання банкрутства можна вважати *п'ятифакторну модель Альтмана*:

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5, \quad (2.133)$$

де Z – індекс Альтмана “ Z ”;

K_1 – коефіцієнт прибутковості основного та оборотного капіталу (відношення балансового прибутку до активу);

K_2 – коефіцієнт доходності підприємства (відношення виручки від реалізації до активів);

K_3 – коефіцієнт структури капіталу підприємства (відношення власного капіталу до позичкового);

K_4 – коефіцієнт чистої прибутковості виробництва (відношення реінвестованого прибутку до активів);

K_5 – коефіцієнт структури капіталу підприємства (відношення власного оборотного капіталу до активів).

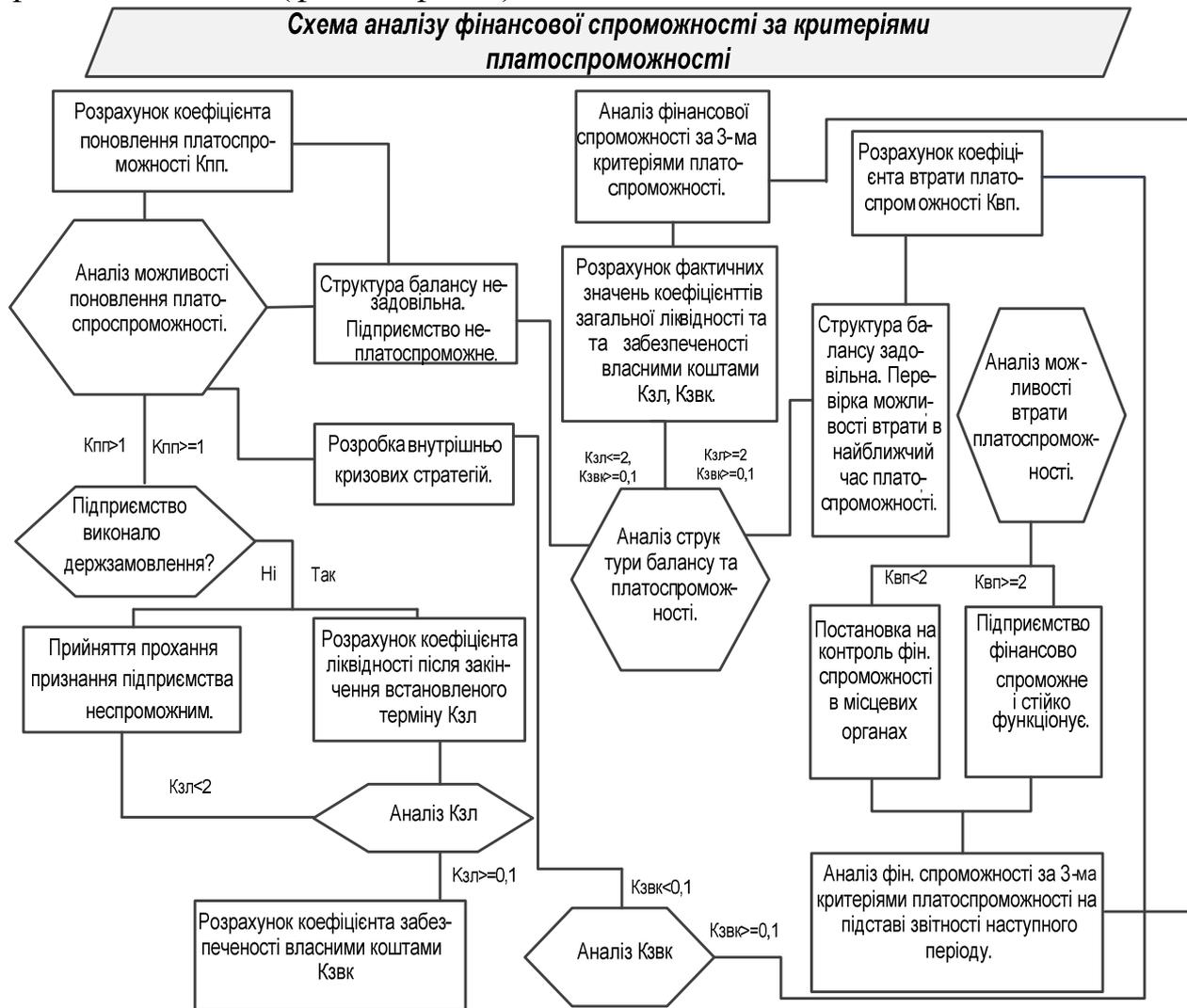
3,3; 0,99; 0,6; 1,4; 1,2 – коефіцієнти регресії, які характеризують міру впливу факторів на індекс « Z ».

Розраховані за моделлю значення індексу слід порівняти з критичним його значенням. При цьому, якщо « Z »:

- 1,8 та нижче, то його ймовірність банкрутства є дуже високою;
- від 1,81 до 2,6, то ймовірність банкрутства є високою;
- від 2,61 до 2,9, то ймовірність банкрутства достатньо ймовірна;
- від 2,91 до 3,0 та вище, то ймовірність банкрутства дуже низька.

11.5. Схема аналізу фінансової спроможності підприємства

Фінансова спроможність підприємства оцінюється на підставі інформації фінансових звітів (ф.№ 1 і ф.№ 2).



Аналіз структури балансу підприємства проводиться на основі показників: коефіцієнта загальної ліквідності ($K_{3Л}$) та коефіцієнта забезпеченості власниками коштами ($K_{ЗВК}$).

Основним показником, який характеризує наявність реальної можливості у підприємства поновити (або втратити) свою платоспроможність протягом певного періоду, є коефіцієнт поновлення (втрати) платоспроможності – $K_{ВП}$.

$$K_{ВП} = \frac{K_{3Л}^K + \frac{t}{T}(K_{3Л}^K - K_{3Л}^n)}{K_{3Л}^B}, \quad (2.134)$$

де $K_{3Л}^K, K_{3Л}^n$ - коефіцієнти загальної ліквідності на початок та кінець звітного періоду;

T – звітний період часу (приймає значення 3, 6, 9, 12 місяців);

$K_{3Л}^B$ - коефіцієнт загальної ліквідності, встановлений для порівняння (критичне значення $K_{3Л} \geq 2$);

t – періоди поновлення або втрати платоспроможності підприємства, встановлені Законом (наприклад, 6 або 12 місяців).

Якщо $K_{ВЛ} \geq 1$, то підприємство платоспроможне. Для підприємств, у яких структура балансу незадовільна, здійснюється аналіз динаміки майна, структури пасиву та активу балансу.

Підставою для визнання структури балансу підприємства незадовільною, а підприємства – неплатоспроможним є виконання однієї з наступних умов: $K_{3Л}$ на кінець звітного періоду має значення менше 2; $K_{ЗВК}$ на ту ж дату має значення менше 0,1.

Необхідним елементом аналізу є дослідження результатів фінансової діяльності та напрямків використання прибутку підприємства. Для цього на основі форми №2 визначається структура окремих складових прибутку (у %) та її зміна.

11.6. Розробка політики ліквідації неплатоспроможності підприємства

Існує 2 види реакції підприємства на його кризовий стан: захисна й наступальна тактика.

Захисна тактика ґрунтується на проведенні заходів зберігання, в основі яких лежить скорочення усіх витрат, пов'язаних із виробництвом та реалізацією продукції, виконання робіт, утримання ОЗ та персоналу, що призводить до скорочення виробництва в цілому.

Така тактика застосовується при дуже несприятливих зовнішніх обставинах та притаманна більшості державних підприємств в Україні.

Подібна тактика може виявитися ефективною для тих підприємств, які очікують поживлення ділової активності й сприятливої ринкової кон'юнктури. Її застосування обмежується оперативними заходами.

Більш ефективна **наступальна тактика**, тобто проведення стратегічних заходів. У цьому випадку разом із ресурсозберігаючими заходами проводиться активний маркетинг, вивчення та освоєння нових ринків збуту, збільшення витрат на удосконалення виробництва тощо.

Водночас відбувається зміна або зміцнення керівництва підприємства, здійснюється комплексний аналіз та оцінка ситуації, при необхідності змінюється стратегія підприємства. Як наслідок, переглядається виробнича програма. Все це відображається у новій концепції фінансового, виробничого та кадрового оздоровлення, відповідно до якої фінансова, маркетингова, технічна та інвестиційна програми дають змогу поліпшити фінансовий стан підприємства.

Ефективність програм, які розробляються для оздоровлення підприємства, перевіряється досягненням раціональної (задовільної) структури балансу за відомими критеріями.

Розділ 3

Тренінгові вправи

3.1. Організація проведення тренінгів

Мета проведення тренінгів полягає у практичному оволодінні студентами методологією економічних розрахунків та закріпленні ними своїх теоретичних знань з головних економічних питань функціонування підприємств.

Проведення практичних занять з використанням тренінгових технологій має певну послідовність і передбачає ряд етапів:

1) підготовка до заняття з урахуванням тематичної спрямованості тренінгового комплексу. На цьому етапі викладач повинен зорієнтувати студентів на конкретні способи підготовки до заняття, за необхідності сформувати творчі підгрупи студентів, проінструктувати їх, видати питання для обговорення, розмножити вихідну інформацію по числу студентів в групі з передачею за кілька днів до розгляду на практичному занятті;

2) обговорення основних теоретичних питань теми, винесеної на практичне заняття (основних програмних питань за певною спеціальною дисципліною, проблемних питань, обговорення реферативних повідомлень). Причому розгляд теоретичних питань за кожною темою повинен включати в себе і проблему, що входить до складу тренінгової вправи. Студент буде краще підготовленим до управлінської діяльності, якщо він уяснив сутність проблеми, проаналізував шляхи її вирішення. Як правило, викладач не завжди висловлює свою точку зору по проблемі, цей так званий принцип невторчання є важливою ознакою тренінгових технологій;

3) розв'язання задач, розгляд ситуацій або проведення ділової гри;

4) аналіз обговорення результатів тренінгової вправи і підведення підсумку заняття із загальним аналізом роботи групи з боку викладача-тренера.

3.2. Тренінг 1 «Підприємство як економічний суб'єкт» (2 год.)

Мета тренінгу: закріпити знання про сутність підприємства, цілі і напрямки діяльності, з'ясувати сучасні особливості функціонування підприємств різних видів; визначити порядок створення і ліквідації підприємства.

3.2.1. Питання для самостійної роботи в період підготовки до тренінгу (у подальшому – самостійна робота студента)

1. Поняття підприємства, цілей і напрямків його діяльності.
2. Класифікація підприємств за різними ознаками та сучасні тенденції

розвитку підприємств різних видів.

3. Законодавчі і нормативні акти, які регламентують створення, діяльність і ліквідацію підприємств в Україні.

4. Порядок заснування і державної реєстрації підприємства. Зміст засновницьких документів.

5. Підстави для припинення діяльності підприємства і процедура його ліквідації.

3.2.2. Проблемні запитання

1. Чому виробництво та експорт переважної частини продукції зосереджено на великих промислових підприємствах - гігантах?

2. Обґрунтуйте переваги функціонування дочірніх компаній у порівнянні із філіями.

3. Чому характерною рисою сучасного етапу є значно ширший вихід на світові ринки дрібних і середніх підприємств?

4. Яка правова розбіжність існує стосовно визначення підстав припинення діяльності підприємства?

3.2.3. Теми реферативних доповідей

1. Сучасні тенденції розвитку промислових підприємств в Україні.

2. Дочірні підприємства: правовий статус та особливості організації їх діяльності.

3. Транснаціональні корпорації як особлива форма організації господарської діяльності підприємств.

3.2.4. Практичні завдання до тренінгу 1

Завдання 1. Здійснити систематизацію статистичної інформації стосовно тенденцій розвитку підприємств різних видів в Україні протягом останніх 5 років. Порівняти з розвинутими країнами світу.

Завдання 2. Оцінити ефективність підготовки засновницьких документів в Україні.

Завдання 3. Узагальнити основні проблеми заснування підприємств в Україні.

Завдання 4. Скласти макет засновницьких документів підприємства.

3.3. Тренінги 2-3 «Інформаційна база для вивчення підприємства» (4 год.)

Мета тренінгів 2-3: отримати практичні навички відносно пошуку та оцінки інформації про підприємство.

3.3.1. Самостійна робота студента

1. Значення і класифікація інформації про підприємство.
2. Поняття і склад інформаційної довідки на підприємство.
3. Джерела інформації для вивчення підприємства.
4. Інформаційні потоки в сфері економічної служби підприємства (ознайомлення зі структурою економічного управління і потоками економічної інформації на підприємстві).
5. Статистична і фінансова звітність підприємства.
6. Поняття облікової політики підприємства та її склад.

3.3.2. Проблемні запитання

1. Чим відрізняються інтереси різних користувачів інформації про підприємство і як це позначається на виборі джерела інформації?
2. З якими труднощами стикаються вітчизняні підприємства при зборі інформації щодо підприємств – контрагентів та підприємств – конкурентів?
3. Наскільки достовірною і повною можна вважати інформацію про підприємства, що публікується у періодичній пресі та інших джерелах?

3.3.3. Теми реферативних доповідей

1. Реформування інформаційного забезпечення процесу вивчення підприємств з прийняттям національних стандартів бухгалтерського обліку.
2. Проблеми створення інформаційних баз даних на різних рівнях управління економікою України та шляхи їх розв'язання.

3.3.4. Практичні завдання до тренінгу 2

Завдання 1. Систематизувати перелік періодичних видань України, які є джерелами інформації про підприємства.

Завдання 2. Систематизувати перелік сайтів в мережі Інтернет, що є довідниками інформації про підприємства. Порівняти структуру інформації окремих сайтів.

Завдання 3. Окреслити основні функції економічних служб підприємства та інформаційні потоки, що виникають між ними, визначити сфери їх відповідальності.

3.3.5. Практичні завдання до тренінгу 3

Завдання 1. Розглянути результати самостійного ознайомлення з формами статистичної звітності промислових підприємств України.

Завдання 2. Скласти схему розповсюдження фінансової звітності підприємств.

Завдання 3. Розробити облікову політику підприємства.

Завдання 4. Внести зміни до облікової політики підприємства.

3.4. Тренінги 4-7 «Місцеположення і виробнича структура підприємства» (8 год.)

Мета тренінгів 4-7: отримати практичні навички відносно використання моделей вибору місцеположення підприємства та оптимізації його виробничої структури.

3.4.1. Самостійна робота студента

1. Фактори вибору місцеположення підприємства.
2. Моделі вибору місцеположення підприємства.
3. Виробнича структура підприємства та її оптимізація.
4. Формування виробничої структури підрозділу (цеху).

3.4.2. Проблемні запитання

1. У чому проявляється невизначеність при прийнятті рішень про місцеположення підприємства та його виробничу структуру?
2. Які сучасні тенденції зміни виробничої структури підприємства?
3. Чому найбільш ефективною виробничою структурою в механічних цехах вважаються подетально-спеціалізовані дільниці?

3.4.3. Темі реферативних доповідей

1. Вплив правових норм на вибір місцеположення підприємства.
2. Порівняльна характеристика різних видів спеціалізації виробничих підрозділів і врахування їх переваг при визначенні виробничої структури підприємства.

3.4.4. Практичні завдання до тренінгу 4

Завдання 1. Визначити перелік факторів, які є визначальними при виборі макро- і мікромісцеположення:

- а) металургійного комбінату;
- б) атомної електростанції;
- в) паперового комбінату;
- г) ремонтного підприємства;
- д) нафтопереробного комбінату;
- е) хлібозаводу;
- є) аеропорту.
- ж) гірничо-збагачувального комбінату;

з) макаронної фабрики.

У кожному випадку встановити відносний рейтинг відібраних факторів.

Завдання 2. Обґрунтувати, чи організує підприємство з виробництва молочних продуктів, яке має збут по всій країні, один централізований завод або багато розкиданих по країні дрібних заводів.

Завдання 3. Заповнити нижчеподану матрицю (табл. 3.1) та на основі функції суб'єктивної корисності обрати доцільний варіант територіального розміщення кондитерської фабрики в Дніпропетровській області.

Таблиця 3.1

Матриця вибору місцезнаходження кондитерської фабрики

Основні фактори розміщення	Коефіцієнт вагомості	м. Дніпропетровськ		м. Кривий Ріг		смт Широке	
		рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка	рейтинг	оцінка
Загальна оцінка	х	х		х		х	
Місце	х	х		х		х	

Завдання 4. Скласти економіко – математичну модель визначення місцеположення і місткості складів підприємства, підібравши інформацію стосовно товарного потоку між 3-ма підрозділами підприємства і 4-ма місцями реалізації продукції, витрат на перевезення продукції, місткості товарів і проміжних складів.

Завдання 5. Головне підприємство раніше співпрацювало з 4-ма споживачами. Для виходу на новий ринок керівництво підприємства розглядає питання створити нову філію і розмістити її в одному з 2-х перспективних місць можливого будівництва.

Скласти економіко – математичну модель визначення місцеположення нової філії підприємства, яка буде задовольняти попит на товари, що випускаються цим підприємством, на новому ринку збуту. Добрати інформацію стосовно обсягів перевезень підприємством всіх своїх товарів, обсягів попиту на ці товари на різних ринках, витрат на перевезення і виробництво.

Завдання 6. На підставі визначеної в попередньому завданні інформації обґрунтувати оптимальну виробничу структуру нового підприємства, підібравши дані про 3 можливі варіанти її побудови.

Завдання 7. Виробнича ситуація „Удосконалення виробничої та організаційної структури підприємства”.

Чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства складає 390 осіб, з них робітники - 300 осіб. Виробнича структура підприємства включає 20 виробничих дільниць, об'єднаних у 6 цехів. Кожну виробничу дільницю очолюють один старший і два змінних майстри. Відповідно до типових умов

виробництва норма керованості для змінного майстра дорівнює 30-40 робітників. Режим роботи двозмінний. Середньомісячна заробітна плата начальника цеху – 9400 грн., майстрів - 5200 грн.

Перед підприємством стоїть завдання удосконалити виробничу структуру. Необхідно оцінити існуюче положення і дати рекомендації щодо змін.

Завдання 8. Виробнича ситуація „Удосконалення організаційної структури управління підприємством”

Протягом декілька років в одному населеному пункті функціонують три самостійні організації: дослідно-конструкторське бюро (ДКБ) з чисельністю працюючих 350 осіб; спеціальне конструкторське бюро (СКБ) з чисельністю працюючих 100 осіб; машинобудівельний завод з чисельністю працюючих 2800 осіб. Усі три організації мають однакову відомчу підпорядкованість.

Тематика ДКБ досить різноманітна, однак більше 70% виконуваних ним робіт припадає в даний час на розробку конструкцій нових дорожніх машин для різних замовників. Іншу частину представляють держзамовлення.

ДКБ спеціалізується на проектуванні ліфтів та інших підйомно-транспортних засобів, що потім освоюються 5-ма спеціалізованими заводами, розташованими в різних районах країни.

Машинобудівельний завод випускає переважно дорожні машини, однак протягом останніх п'яти років 15-20% загального обсягу виробленої продукції припадало на непрофільні замовлення.

У даній галузі склалася наступна практика організації і планування робіт зі створення й освоєння нової техніки. При створенні нової техніки в ДКБ чіткої межі між етапами конструкторської підготовки виробництва немає. Частково це є наслідком необхідності прискорення підготовки виробництва, а в основному обумовлено великою складністю створюваної техніки. При проектуванні нерідко доводиться вирішувати завдання, що не мають аналогів в країні і за кордоном. Так, на етапі пошуку, яким ДКБ займається разом з галузевими НДІ, можуть проводитися експериментальні роботи, а на етапі проектування у зв'язку з виникненням нових проблем паралельно або послідовно проводяться теоретичні розробки.

Конструкторська підготовка починається після розробки разом із замовником і спеціалізованим НДІ технічних вимог (ТВ) до нового виробу. При цьому враховується ступінь доцільності конструкцій, сучасні досягнення вітчизняної науки і техніки, а також останні дані про розвиток закордонної техніки у цій галузі. Після формування ТВ розробляється технічне завдання (ТЗ) як на вироби в цілому, так і на всі комплектуючі вироби. ТЗ готується головним розробником. До його складання широко залучаються суміжні організації - розробники підсистем виробу.

ТЗ набирає сили після остаточного його узгодження з усіма зацікавленими організаціями. Після складання ТЗ розробляється й у наступному захищається ескізний проект нового виробу. Іноді ескізного проекту передують аванпроект, у якому вказуються основні параметри майбутнього виробу: маса, габарити, застосовувані матеріали тощо. Ескізний проект більш точно визначає

характеристики майбутнього виробу (вагові, габаритні, остаточне компонування виробів з габаритами комплектуючих виробів і т.ін.).

Як правило, ескізного проекту передуює (або виконується паралельно з ним) певна експериментальна робота по випробуванню матеріалів, силових схем, проводиться широке моделювання впливу різних факторів на виріб, прораховується декілька варіантів схем виробу, його параметрів на ПК. На етапі ескізного проекту повинно проводитися макетування виробу. Захист ескізного проекту перед замовником може відбутися тільки при наявності макета і висновків по основних експериментальних роботах. За даними ескізного проекту, а також на підставі раніше складених ТЗ розробляються робочі креслення нового виробу.

Після виготовлення дослідних зразків виробів і їхніх випробувань відповідно до складеної програми (випробування головного конструктора) вносять необхідні виправлення в креслення робочого проекту, потім вони в остаточному вигляді передаються у виробництво. Не виключено, що робочі креслення можуть уточнюватися і після спільних із замовником випробувань нового виробу.

Після висновку Державної комісії щодо результатів цих випробувань і можливості передачі виробу в серійне виробництво вся уточнена технічна документація передається в серійне виробництво.

Недоліком в організації конструкторської підготовки виробництва є те, що значну частину робочого часу конструктори змушені витратити на узгодження документації і "пробивання" виготовлення експериментальних зразків.

В даний час продуктивно конструктор зайнятий не більше 60% усього бюджету часу, інша частина витрачається на допоміжні роботи, у тому числі на пошук необхідної інформації, узгодження креслень, звірення копій з оригіналом тощо.

Істотні недоліки мають місце при плануванні робіт. Відсутність єдиного органу управління розробкою і виготовленням нової техніки і взаємної ділової зацікавленості підприємств ускладнює розробку єдиних сітьових графіків. Підняти рівень планування, підвищити ефективність використання методів сітьового управління виробництвом можливо лише в умовах створення об'єднання.

Слід зазначити, що завод систематично не виконує планові завдання з проведення експериментальних робіт. Так, у звітному році план експериментальних робіт був виконаний тільки на 49%. В даний час цей план коригується керівництвом заводу без попереднього узгодження з керівництвом ДКБ.

Джерелом фінансування НДДКР у ДКБ є держбюджетні асигнування і кошти замовників по договірних роботах. При цьому щорічно розширюється обсяг робіт, виконуваних ДКБ за прямими договорами із замовниками. Починаючи з 2010 р., практично половина обсягу НДДКР виконується за договорами із замовниками.

У свою чергу, перехід на договірні роботи сприяє підвищенню

відповідальності за дотримання умов договору як за термінами, так і за якістю виконуваних робіт. Однак у багатьох випадках така практика не може суттєво впливати на процес створення нової техніки. Динаміка основних техніко-економічних показників ДКБ за останні п'ять років свідчить про те, що за ці роки обсяг виконуваних робіт, оцінений за кошторисною вартістю, на підприємстві збільшився майже в три рази. Однак це збільшення не викликало значного росту чисельності спеціалістів технічного напрямку. Так, за останні п'ять років зростання чисельності цих працівників становить 19%. Що стосується структури управління, то відсутність єдиного органу управління проектуванням і виготовленням виробів позначається на характері зв'язків між підрозділами підприємств і структурі управління ДКБ і заводу.

Загальні висновки за результатами аналізу роботи двох організацій зводяться до наступного: ДКБ і завод забезпечують виконання поставлених перед ними завдань, однак терміни розробки і здачі нових виробів надмірно великі. Основною причиною цього недоліку є відсутність необхідної виробничо-експериментальної бази і належних зв'язків між заводом і ДКБ.

СКБ по проектуванню ліфтів й інших підйомно-транспортних засобів є вузькоспеціалізованою організацією. Тільки менше 5% обсягу виконуваних робіт припадає на непрофільні замовлення. СКБ цілком задовольняє потреби галузі в розробці нових виробів обмеженої номенклатури. Підприємства, що освоюють розробки СКБ, хоча і мають власні конструкторські служби, однак останні роки практично не займаються роботами по проектуванню того класу машин, що розробляє СКБ.

На підставі наявних даних рекомендувати шляхи удосконалення організаційної структури управління виробництвом. При цьому можливі наступні варіанти:

1) здійснити комплекс заходів щодо удосконалення організації і планування роботи всіх зазначених організацій як самостійних галузевих підрозділів;

2) створити на базі машинобудівного заводу й ДКБ виробниче об'єднання;

3) створити об'єднання, що буде включати завод, ДКБ, СКБ.

У двох останніх варіантах можливе включення до складу об'єднання й інших заводів даної галузі. Обґрунтувати рекомендований варіант рішення.

3.4.5. Практичні завдання до тренінгів 5-7

Ділова гра № 1

«Промисловий вузол: формування, будівництво, ефективність»

Мета гри: набуття практичного досвіду щодо якісного і кількісного аналізу просторового розміщення складної виробничої системи.

Бюджет часу ділової гри – 6 годин. Гру проводять в п'ять етапів в одній академічній групі студентів, розбивши їх на 2-3 команди по 8-10 осіб:

Ідея гри: імітація реальної практики прийняття і техніко-економічного

обґрунтування рішень по розміщенню промислових підприємств, включаючи вибір місцеположення, формування промислового вузла (ПВ) і розрахунки його ефективності.

Учасники гри: конкуруючі проектні команди.

Вихідна інформація: дані щодо умов розміщення підприємств в окремих населених пунктах України наведені в додатку Е.

Зміст гри:

На першому етапі провідна роль належить тренеру (координатору гри), який не тільки пояснює студентам суть, мету, завдання і регламент гри, але й знайомить з порядком ухвалення відповідних рішень в реальній господарській практиці.

На другому етапі команди учасників гри самостійно, на основі представленої інформації здійснюють вибір конкретних пунктів розміщення підприємств, заздалегідь виділивши з них ті, які доцільно об'єднати в промисловий вузол. Це може бути галузевий ПВ, коли можлива кооперація основного і допоміжного виробництв, або міжгалузевий ПВ, коли ефект досягається за рахунок комплексного використання первинної сировини і відходів виробництва; додатково необхідно досліджувати можливість корисного використання вторинних енергоресурсів.

На третьому етапі команди студентів самостійно виконують конкретні розрахунки з техніко-економічного обґрунтування групового розміщення підприємств у ПВ.

Підведення підсумків ділової гри проводиться у формі завершальної наради, на якій представники команд виступають з доповідями.

Основним критерієм при виявленні команди-переможця є сумарний соціально-економічний ефект від формування і будівництва ПВ, отриманий в результаті техніко-економічних розрахунків. При підведенні підсумків тренер повинен прагнути до того, щоб були об'єктивно оцінені не тільки робота команд, але і дії кожного учасника. Бажано також, щоб на завершальній нараді студенти проаналізували ділову гру, надали пропозиції по її вдосконаленню.

Схеми генеральних планів промислових вузлів розробляються територіальними проектними організаціями Держбуду країни й іншими спеціалізованими, містобудівними і галузевими технологічними проектними організаціями, що залучаються для забезпечення найраціональнішого розміщення групи підприємств на відведеній території; розробки пропозицій щодо архітектурно-планувальної організації ПВ в ув'язці з генеральним планом міста або іншого населеного пункту; виявлення складу і потужності загальновузлових об'єктів, визначення економічної ефективності будівництва підприємств у складі ПВ.

Схема генерального плану ПВ складається з наступних частин:

Частина 1. Загальна пояснювальна записка.

Частина 2. Транспорт.

Частина 3. Водопостачання і каналізація.

Частина 4. Теплопостачання.

Частина 5. Електропостачання.

Частина 6. Газопостачання, повітропостачання, слабкострумове господарство та інші допоміжні виробництва і господарства.

Частина 7. Узгоджувальні матеріали.

Передбачається, що частини 2-6 виконують спеціалізовані галузеві проектні організації. Учасники гри складають загальну пояснювальну записку, в якій необхідно представити:

1. Обґрунтування доцільності створення ПВ, зокрема, пропозиції по раціональній організації основних, допоміжних і обслуговуючих виробництв.

2. Обґрунтування пункту розміщення ПВ з урахуванням соціально-економічних умов розвитку промислового виробництва в населених пунктах України.

3. Результати техніко-економічних розрахунків ефективності ПВ (табл. 3.2 і табл. 3.3).

Таблиця 3.2

Економія капітальних вкладень і поточних витрат, що досягається при формуванні _____ промислового вузла в місті _____ області, млн.грн.

Організаційні, технічні і проектні рішення	Економія капітальних вкладень	Зниження собівартості продукції
1. Раціональна організація основного виробництва	+	+
2. Раціональна організація допоміжного виробництва	+	+
3. Раціональна організація обслуговуючого виробництва	+	+
зокрема: електропостачання	+	+
теплопостачання	+	+
водопостачання і каналізації	+	+
транспорту	+	+
слабкострумowego господарства	+	+
4. Оптимізація архітектурно-планувальних рішень (блокування будівель і споруд)	+	+
Всього	+	+

Методика укрупнених розрахунків щодо техніко-економічної оцінки рішень схем генеральних планів ПВ

При техніко-економічній оцінці схем генпланів ПВ використовується метод порівняльної економічної ефективності. Краще рішення визначається за мінімумом приведених витрат на будівництво і експлуатацію підприємств і загальновузлових об'єктів, розрахованих з урахуванням економічної оцінки використаних територій, соціальних і природоохоронних чинників.

Сукупні приведені витрати за варіантом відособленого розміщення підприємств Z_i визначається за формулою (3.1):

**Техніко-економічні показники _____ промислового
вузла в місті _____**

Найменування показника	Одиниця	Показник
1. Розмір території промвузла в його межах	га	+
2. Кількість підприємств	шт.	+
3. Об'єм вантажообігу	тис. т/рік	+
4. Водоспоживання	м ³ /добу	+
5. Водовідведення	м ³ /добу	+
6. Електроспоживання	тис. кВт-год	+
7. Загальна кількість працівників	осіб	+
8. Розмір капітальних вкладень всього, у т.ч. на загальновузлові об'єкти	млн. грн. млн. грн.	+
9. Скорочення капітальних вкладень	млн. грн.	+
10. Зниження поточних витрат	млн. грн./ рік	+

$$C_i = K_i + Q_i + T_i \times \tilde{N}_i \quad (3.1)$$

де K_i - сумарні капітальні вкладення в будівництво i -го підприємства, млн. грн.;

Q_i - економічна оцінка території, що відводиться під будівництво підприємства, млн. грн.;

T_n - нормативний термін окупності капітальних вкладень;

C_i - проектна собівартість річного випуску продукції підприємства, млн. грн.

Сукупні приведені витрати по варіанту групового розміщення підприємств ($Z_{ПВ}$) визначаються за формулою:

$$Z_{ПВ} = \sum_{i=1}^n K_i - \Delta K_{ПВ} + Q_{ПВ} + T_n (C_{ПВ} - \Delta C_{ПВ}), \quad (3.2)$$

де $\sum_{i=1}^n K_i$ - капітальні вкладення в будівництво промислового вузла, млн.грн.;

n - кількість підприємств, що входять до складу ПВ;

$\Delta K_{ПВ}$ - економія капітальних вкладень при об'єднанні підприємств у ПВ за рахунок раціональної організації основного, допоміжних та обслуговуючих виробництв, млн.грн.;

$Q_{ПВ}$ - економічна оцінка територій, що відводяться під будівництво підприємств за варіантом їх групового розміщення, млн.грн.;

$C_{ПВ}$ - проектна собівартість річного випуску продукції підприємств, що входять у ПВ, млн. грн.;

ΔC_{PV} - скорочення поточних витрат за рахунок раціональної організації основного, допоміжних та обслуговуючих виробництв, млн.грн.

Проектна собівартість річного випуску продукції (C_i) наведена в додатку Е (табл. Е.1) Капітальні вкладення (K_i) розраховуються як сума кошторисної вартості будівництва (табл. Е.1) і капітальних вкладень в суміжні галузі ($K_{сум}$), які визначаються в процесі вибору пункту розміщення (табл. Е.2 і Е.3). Передбачається, що за варіантами, які порівнюються, тривалість будівництва складе 5 років з наступним розподілом капітальних вкладень за роками: 1-й – 15%; 2-й – 15%; 3-й -30 %, 4-й – 20%; 5-й – 20%. За базовий приймається рік завершення будівництва (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Коефіцієнти приведення витрат попередніх років до початку базисного року

t	$d_t = 1.08^t$
1	1.08
2	1.166
3	1.260
4	1.360
5	1.469

Величини Q_i і Q_{PV} визначаються множенням площ територій, що займають окремі підприємства і ПВ, на усереднені показники (нормативи) економічної оцінки територій (табл. 3.5). При розрахунку Q_{PV} слід враховувати, що групове розміщення підприємств забезпечує зменшення території для розміщення підприємства в середньому на 10%.

Таблиця 3.5

Нормативи, що визначають вартість освоєння нових земель замість сільськогосподарських угідь, що вилучаються для несільськогосподарських цілей

Область	Середня вартість освоєння 1 га території, тис. грн.
Вінницька	785
Житомирська	760
Київська	725
Тернопільська	815
Хмельницька	900
Черкаська	855
Чернівецька	715
Чернігівська	830

Укрупнена оцінка впливу чинників раціональної організації основного і допоміжного виробництв на зміну величини одноразових і поточних витрат наведена в табл. 3.6.

Таблиця 3.6

Економія одноразових і поточних витрат за рахунок раціональної організації основного і допоміжного виробництва

Організаційні, технічні і проектні рішення, що забезпечують економію витрат по основному і допоміжним виробництвам	Економія капітальних вкладень, у % до кошторисної вартості будівництва	Зниження собівартості продукції, у % до проектної собівартості
<i>Основне виробництво</i>		
1. Подетальна технологічна спеціалізація і кооперація виробництва	2,5	3,1
2. Комбінування на основі: - комплексного використання сировини - використання відходів виробництва	4,2	4,3
	4,0	4,7
<i>Допоміжне виробництво</i>		
1. Централізація ремонтно-технічного обслуговування	0,6	0,4
2. Централізація заготівельного виробництва	1,0	0,6
3. Централізація інструментального виробництва	0,2	0,4

При визначенні величини $\Delta K_{ПВ}$ і $\Delta C_{ПВ}$ (за рахунок раціоналізації обслуговуючих виробництв) використовуються усереднені контрольні показники капітальних вкладень і поточних витрат за окремими видами загальновузлових об'єктів різної потужності. На практиці для цього застосовують спеціальні формули і контрольні показники. Проте для спрощення розрахунків рекомендується використовувати усереднені дані про економію одноразових і поточних витрат (табл. Е.4).

У загальному обсязі капітальних вкладень витрати на спорудження загальновузлових об'єктів складають в середньому 17%, зокрема: на електропостачання - 0,7%; теплопостачання - 5,5%, водопостачання - 2,7%, водовідведення (каналізацію) - 3,5%, транспорт (залізничний і автомобільний) – 4%, слабкострумове господарство – 0,6%.

Оскільки при будівництві підприємств у складі ПВ, як правило, здійснюється блокування основних будівель і споруд, слід враховувати також, що при цьому досягається зниження одноразових і поточних витрат: відповідно 8% вартості будівництва основних об'єктів і 0,1% проектної собівартості річного випуску продукції підприємств.

3.5. Тренінги 8-9 «Маркетингова діяльність підприємства» (4 год.)

Мета тренінгів 8-9: здобути практичні навички в галузі планування маркетингової діяльності підприємства.

3.5.1. Самостійна робота студента

1. Сутність маркетингової діяльності та основні етапи проведення маркетингових досліджень.
2. Дослідження товарного ринку.
3. Оцінка якості і конкурентоспроможності продукції підприємства.
4. Вибір товарних ринків та їх сегментів.
5. Планування маркетингових рішень в умовах повної визначеності і невизначеності.
6. Оцінка й прогнозування попиту на продукцію та обсягу продажу.

3.5.2. Проблемні запитання

1. Сформулюйте основні проблеми кожного етапу проведення маркетингових досліджень.
2. Яким чином можна забезпечити контроль надійності результатів маркетингових досліджень?
3. Назвіть особливості проведення маркетингових досліджень для нових товарів.

3.5.3. Теми реферативних доповідей

1. Характеристика методів і моделей прогнозування попиту на товари.
2. Оцінка стратегічних позицій і вибір напрямків маркетингової діяльності підприємства на базі матричних моделей.

3.5.4. Практичні завдання до тренінгу 8 «Оцінка якості і конкурентоспроможності продукції підприємства»

Завдання 1. Підприємство надало фінансовий звіт до статистичного управління, в якому витрати на якість продукції дорівнюють:

- на метрологічне забезпечення виробництва – 300 млн. грн.;
- на досліді і сертифікацію – 30 млн. грн.;
- на брак у виробництві – 10 млн. грн.;
- на повернення продукції споживачам - 20 млн. грн.

Визначити загальну суму витрат на якість і виділити з них витрати, що є результатом внутрішньогосподарської діяльності.

Завдання 2. Техніко – економічні показники легкового сімейного

автомобіля у розрізі різних виробників подані в табл. 3.7 (цифри умовні).

Таблиця 3.7

Вихідні техніко-економічні показники для обчислення конкурентоспроможності легкового сімейного автомобіля підприємства *N*

Показники	Вагомість показника	Автомобіль підприємства <i>N</i>	Кращий вітчизняний аналог	Кращий закордонний аналог
1. Технічні				
1.1. Потужність двигуна, кін.сил		120	75	600
1.2. Витрати палива, л/100 км		6	4	10
1.3. Швидкість, км/год		200	180	250
2. Економічні				
2.1. Ціна, тис. дол.		15	10	40
2.2. Матеріальні витрати, тис. дол./ авто		9	7	20
2.3. Витрати на оплату праці, тис. дол./ авто		2	2	13
2.4. Інші витрати, тис. дол./ авто		4	1	7

На підставі наведеної інформації оцінити конкурентоспроможність на вітчизняному і світовому ринках автомобіля, який випускається підприємством *N*.

Завдання 3. Визначити відповідність однієї з марок вуглеводистої сталі вимогам стандарту. Дані для розрахунків наведені в табл. 3.8.

Таблиця 3.8

Показники якості вуглеводистої сталі

Показники якості	Числове значення показника якості	
	марка сталі, що досліджується	стандартизоване
Межа плинності, Н/мм ²	352,8	323,4
Тимчасовий опір, Н/мм ²	597,8	548,8
Відносне подовження, %	16	16
Вміст сірки, %	0,04	0,04
Вміст фосфору, %	0,036	0,04
Допустимий вміст відхилення вуглецю, %	±0,01	±0,01
Допустимий вміст відхилення кремнію, %	±0,02	±0,03
Допустимий вміст відхилення марганцю, %	±0,03	±0,03

Завдання 4. Виробнича ситуація „Управління якістю продукції”

Механоскладальний цех машинобудівельного заводу виконує механічну обробку основних деталей виробів, що випускаються, складання вузлів і деяких виробів у цілому. Від цехів-суміжників цех одержує чавунне лиття, зварені конструкції, уніфіковані деталі і вузли, вузли автоматизованого управління. Відділи постачання, кооперування і комплектації через склади забезпечують цех матеріалами, напівфабрикатами і комплектуючими виробами. Цех має право на забезпечення всіма поставками зі сторони в розмірах, визначених виробничою програмою і нормами витрачання, і в терміни, обумовлені циклом виробництва.

Цех включає п'ять спеціалізованих механічних дільниць і складальну дільницю; розмір виробничої структури обумовлює утворення відповідних підрозділів і служб.

У процесі роботи виникають наступні типові ситуації.

Варіант 1. Прагнучи під кінець року знизити понаднормативні залишки на складі, відділ кооперування попросив диспетчера механоскладального цеху отримати партію бронзових виливків корпусів підшипників, які за виробничим циклом повинні бути запущені в роботу в березні наступного року. 25 заготовок були отримані в цех, що склало квартальну потребу в них. Сертифікати підтвердили відповідність хімічного складу і механічних властивостей металу вимогам стандарту, і 10 березня вся партія корпусів була запущена в роботу. 20 березня почалося попереднє розточування внутрішнього діаметра корпусів. Перевірка майстром і контролером ВТК першої відпрацьованої деталі показала, що на внутрішній поверхні було велике скупчення раковин, глибина яких перевищувала припуск, що залишився на чистову обробку. Корпус необхідно було забракувати, повідомивши представника служби вхідного контролю ВТК і начальника цеху. Але майстер і контролер ВТК, припустивши, що дефект випадковий, вирішили продовжити обробку заготовок, що залишилися, і зробити висновок за результатами контролю десяти корпусів. 23 березня виявилось, що шість з десяти заготовок підлягають відбраковуванню. 25 березня були викликані представники постачальника.

Представники постачальника, що з'явилися 28 березня, погодилися з тим, що причиною браку було порушення технологічного процесу з вини постачальника. Однак постачальники відхилили всі претензії на свою адресу, оскільки заготовки на склад заводу надійшли більш ніж півроку назад, а 6 місяців – це максимальний термін, протягом якого можуть бути пред'явлені претензії по прихованих дефектах. Збитки від браку в сумі 1200 тис. грн. будуть віднесені на цехові витрати.

З'ясувалося також, що у постачальника підготовлені до відправлення ще 40 корпусів, відлитих без урахування зауважень по розкритих дефектах, тобто сумнівної якості. Постачальники лиття затримали поставку для з'ясування й усунення причин браку.

Начальник цеху повинен вжити заходів для того, щоб подібні випадки не

повторювалися. Що необхідно зробити в даному випадку?

Варіант 2. На Дні якості начальник БТК повідомив, що протягом трьох місяців безупинно збільшується кількість дефектів, що виявляються контролерами ВТК при прийманні готових виробів на складальній дільниці цеху. Начальник цеху знає, що ритмічність роботи складальників погіршилася. Механічна дільниця №1 не виконує графіка здачі на складання. Дільниці надавалася тимчасова допомога: частина роботи даної дільниці передавалася суміжній дільниці, але істотного поліпшення цей захід не приніс.

Начальник складальної дільниці доповідає, що подача деталей дільницею №1 із запізненням призводить до необхідності передавати частину робіт з регулювання вузлів управління зі складальної дільниці на випробувальну. Випробувачі, не маючи необхідної кваліфікації, виконують регулювання недостатньо добре, і це викликає претензії в працівників ВТК. Начальник складальної дільниці вважає, що положення можна виправити, якщо дільниці додати трьох слюсарів-складальників 5-го розряду і побудувати один випробувальний стенд.

Аналіз показав, що дільниця не має у своєму розпорядженні достатньої кількості устаткування, а склад робітників істотно оновився. З 25 токарів 7 осіб мають стаж роботи на дільниці менше року. Середній розряд токарів знизився з 3,2 до 2,8. Понизилася середня заробітна плата працівників дільниці, і за останні 6 місяців спостерігається економія фонду оплати праці 300 тис. грн.

Отже, у розпорядженні начальника цеху принаймні два варіанти рішення: перший - задовольнити прохання начальника складальної дільниці; другий - додати устаткування або підвищити його оснащеність, а також організувати навчання токарів на дільниці №1, підвищити дієвість системи матеріального заохочення за бездефектну здачу продукції.

Яку інформацію повинен мати начальник цеху для прийняття економічно обґрунтованого рішення? У кого він може одержати її? Якими методами розрахунку, на Вашу думку, можна скористатися, щоб визначити порівняльну економічну ефективність розглянутих варіантів?

Додаткова інформація до варіанту 2. Будівництво стенда на випробувальній дільниці і збільшення чисельності слюсарів-складальників на 3 особи вимагає 4 млн. грн. капітальних вкладень і збільшує річні поточні витрати на 2 млн. грн. Додавання устаткування на дільниці №1 вимагає збільшення чисельності робітників на 6 чоловік, при цьому капітальні вкладення в устаткування складають 1,8 млн. грн., а приріст річних поточних витрат 2,5 млн. грн.

Варіант 3. На оперативних нарадах у начальника цеху постійно розглядаються скарги майстрів на тривалість процесу контролю і пов'язані з цим збої виробничого ритму. Начальник цеху доручив Вам, економістові цеху, розібратися в ситуації, що утворилася, і дати пропозиції по її ліквідації.

Обходячи дільниці цеху, Ви бачите контролерів ВТК, які ретельно перевіряють кожну деталь або зібрані вузли. Ви переконані в необхідності прискорення робіт, але в той же час не можна допустити послаблення вимог до

якості продукції.

Збільшити чисельність контролерів у цеху Ви не можете, тобто наявна на заводі обмежена чисельність контролерів ВТК розподілена, на Вашу думку, справедливо. Крім того, відомо, що чисельність працівників ВТК на багатьох заводах перевищує нормативи їхньої чисельності. Яке рішення Ви приймете?

Варіант 4. На одній з дільниць цеху виробляються у великій кількості кріплення для потреб усіх цехів заводу. Виготовляються вони на автоматах і револьверних верстатах. Якість продукції залежить переважно не від дій робітника-оператора, а від стабільності режимів обробки і налагодження устаткування. Контролюється вибірка від кожної партії, розмір вибірки визначений технологічним процесом. Звісно, контролюється перша оброблена деталь. Але при великій партії оброблених деталей іноді виявляється, що в якийсь момент автомат розладнується і на контролі бракується вся партія.

Ви хочете уникнути таких випадків і знайти профілактичний засіб, що виключає брак з цієї причини. Який засіб буде найбільш ефективним? Кому варто доручити підготовку відповідних пропозицій?

Варіант 5. На кожній з механічних дільниць цеху при виготовленні деталей окремі вимоги креслень забезпечуються технологічно і безпосередньо не контролюються. До якості цих деталей іноді висувають претензії слюсарі-складальники, і начальник БТК вимагає стовідсоткового контролю всіх параметрів деталей. Що варто зробити, на Вашу думку? Хто несе відповідальність за появу таких дефектів? У чому повинні полягати профілактичні заходи?

Додаткові рекомендації до розгляду всіх варіантів. Слід пам'ятати, що система внутрішньовиробничого комерційного розрахунку надає цехові певну самостійність у виборі оперативних господарських рішень, регламентує взаємовідносини цехів між собою і зі службами заводу. Головне завдання - виконання встановленого планом виробництва завдання по випуску продукції при високій її якості. При цьому цех прагне домогтися таких результатів роботи, що забезпечать найкраще значення господарських показників, визначених діючою на заводі системою планування. В основі всіх прийнятих начальником цеху господарських рішень, у тому числі пов'язаних з якістю продукції, що випускається, повинна лежати економічна оцінка. З можливих варіантів рішень, що забезпечують необхідний рівень якості, варто вибрати найбільш економічно ефективний варіант.

3.5.5. Практичні завдання до тренінгу 9 «Вибір ринкового сегменту підприємства»

Завдання 1. Регіональний ринок вітчизняних легкових автомобілів має наступні характеристики:

а) потенційна потреба в автомобілях вітчизняного виробництва, яка була виявлена станом на початок розрахункового року – 5 тис. од.;

б) прогнозована зміна потреби у вітчизняних автомобілях на

розрахунковий рік у розрізі причин:

- через появу нових іноземних марок - (- 400) од.
- через здешевлення іномарок - (- 200) од.
- через посилення реклами на іномарки - (- 100) од.;
- в) кількість вітчизняних автомобілів, які потребують заміни внаслідок

закінчення фізичного терміну служби – 750 од.;

г) збільшення числа жителів у регіоні – 1400 осіб;

д) кількість автомобілів на 1000 жителів – 300 од.;

е) частка автомобілістів, які користуються вітчизняними автомобілями – 0,65;

є) плановий обсяг постачання вітчизняних автомобілів на регіональний ринок на розрахунковий рік – 4700 од.

Визначити насиченість регіонального ринку вітчизняними автомобілями.

Завдання 2. У регіоні випуском хлібопродуктів займаються три спеціалізованих підприємства – хлібокомбінати (ХК), виробнича програма яких у звітному році наведена в табл. 3.9.

Таблиця 3.9

Обсяги випуску і реалізації хлібопродуктів підприємствами регіону

ХК регіону	Обсяг виробництва, т		Залишки продукції, т	
	Усього	Обсяг вивозу в інші регіони	на початок року	на кінець року
ХК № 1	50	5	0,6	0,4
ХК № 2	120	15	1,5	1,2
ХК № 3	35	2	1,1	0,8

Завезення хлібопродуктів з інших регіонів у тому ж році становило 27 т. Залишки товарів в торгівельній мережі на початок року дорівнювали 1,5 т, а на кінець року – 0,7 т.

Визначити фактичну місткість регіонального ринку хлібопродуктів і ринкову частку кожного ХК (у % і в натуральному виразі). Які ринкові позиції на даному ринку мають сторонні виробники ?

Завдання 3. Побудувати економіко – математичну модель вибору сегментів ринку для підприємства, яке бажає продавати свої товари на 6-ти сегментах, підібравши інформацію стосовно загальної кількості існуючих сегментів подібної продукції, витрат на реалізацію, можливих обсягів реалізації на різних сегментах, варіантів цін та цільового прибутку.

3.6. Тренінги 10-11 «Цінова політика підприємства» (4 год.)

Мета тренінгів 10-11: набути практичні навички з розрахунку цін на продукцію та обґрунтування цінової політики підприємства.

3.6.1. Самостійна робота студента

1. Класифікація цін. Фактори, що впливають на встановлення цін.
2. Поняття і цілі цінової політики. Схема процесу ціноутворення.
3. Методи ціноутворення.
4. Розрахунок базової ціни продукції.
5. Урахування нецінових факторів.
6. Диференціювання цін.

3.6.2. Проблемні запитання

1. Як повинна змінюватись цінова політика підприємства при проходженні продукції по стадіях життєвого циклу?
2. Від чого залежить діапазон можливих цін на продукцію підприємства?
3. Назвіть причини встановлення на продукцію демпінгових цін.
4. Які передумови повинні існувати для успіху політики диференціювання цін?

3.6.3. Теми реферативних доповідей

1. Світові ціни та особливості їх встановлення.
2. Ціна як економічно-фінансовий важіль управління виробництвом.

3.6.4. Практичні завдання до тренінгу 10

Завдання 1. Підприємство планує приступити до виготовлення пілососів і реалізувати їх в роздрібній торгівлі через посередників. Покупці готові платити за пілосос 1470 грн. У структурі роздрібною ціни частка торгівельної надбавки становить 15%. Надбавка оптового посередника – 10% (частка в оптовій ціні торгівлі).

Визначити ціну пропозиції і межу виробничих витрат, якщо частка прибутку виробника в оптовій відпускній ціні – 20%.

Завдання 2. Витрати на виробництво вентилятора, який випускається вітчизняним підприємством, становлять 120 грн., а рентабельність – 15%. Ставка акцизного збору - 7%, ПДВ – 17%.

Визначити: 1) ціну вентилятора, якщо він надійде до споживача, минуючи додаткові ланки товаропросування; 2) ціну оптової торгівлі, якщо витрати і прибуток оптової торгівельної фірми відповідно становлять 8 грн. і 10% на вентилятор; 3) роздрібну ціну, якщо витрати і прибуток роздрібною торгівельної фірми в розрахунку на один вентилятор відповідно дорівнюють 12 грн. і 8%.

Завдання 3. 3 підприємства взаємопов'язані між собою наступним чином. Продукція підприємства 1 – це сировина для виробництва продукції на підприємстві 2, яке, в свою чергу, є постачальником комплектуючих для продукції підприємства 3. Товарна продукція у розрізі підприємств становить:

1-го – 1 млн. грн.; 2-го – 1,6 млн. грн.; 3-го – 2,5 млн. грн.

Визначити по кожному підприємству суму ПДВ як елемент ціни при ставці 17% і сумарний розмір відпускних цін з урахуванням ПДВ.

Завдання 4. Підприємство N виробляє прокат чорних металів і реалізує його на ринковому сегменті, де є 2 конкурента: підприємство X і підприємство Y. Конкуренти продають такий прокат за цінами 720 у.о. (підприємство X) і 780 у.о. (підприємство Y) за 1 т при значеннях комплексного показника якості – 0,82 (підприємство X) і 0,91 (підприємство Y). Підприємство N прагне на майбутнє встановити ціну на свою продукцію на рівні 800 у.о. при якості, оціненій тим же показником – 0,92.

Перевірити обґрунтованість встановлення ціни підприємством N, якщо вона визначає ціни на свою продукцію за методом аналізу технічного рівня виробів конкурентів.

Завдання 5. Визначити кількість виготовленої на підприємстві продукції, якщо виручка від її реалізації з урахуванням ПДВ становила 59,04 млн. грн., витрати на виробництво одиниці продукції – 20 грн., на збут – 2,5% витрат на виробництво, а рентабельність продукції – 20%.

Завдання 6. Відповідно до преїскуранту „Оптові ціни на руду і флюси чорних металів” необхідно визначити оптову ціну концентрату із вмістом заліза 63,6% і вологістю 8,4%, якщо базисна ціна концентрату при вмісті заліза 65% і вологості 10% становить 1120 грн. /т. Приплати (знижки) за 1% зміни вмісту заліза становлять 54 грн. При відхиленні вмісту вологи в концентраті проти розрахункової норми застосовуються приплати (знижки) в розмірі 1,5% оптової ціни (з урахуванням приплат за залізо) за кожен відсоток вологи.

Завдання 7. Товаровиробник за 1 т електролітної міді встановив ціну 10500 грн. при чистоті вмісту міді 99%. Вміст міді коливається в межах $\pm 0,8\%$.

Визначити фактичну ціну 1 т міді, якщо на дату покупки вміст міді становив 99,5%. Яка ступінь диференціювання цін при зміні чистоти вмісту міді на 0,1%?

Завдання 8. ПрАТ „Коло” вдалося розробити і впровадити у виробництво нову модель швейної машини (економічні характеристики у табл. 3.10).

Таблиця 3.10

Порівняльна характеристика швейних машин різних виробників

Характеристики	ПрАТ „Коло”	Підприємство-конкурент
1. Продуктивність (річний прибуток), грн. / машину	3600	4000
2. Споживання електроенергії, грн. / машину в рік	220	200
3. Гарантійний термін, роки	1	1
4. Вартість післягарантійного обслуговування, грн. / рік	300	600
5. Собівартість машини, грн.	1800	2200
6. Ціна, грн.	?	2900

Місткість ринку при ціні 2900 грн. становить 2000 машин в рік. Машинка експлуатується 3 роки, потім споживач купує нову. Для розрахунку прийняти, що протягом гарантійного терміну машинки у обох виробників не псуються.

Визначити ціну на новий товар.

3.6.5. Практичні завдання до тренінгу 11

Завдання 1. Змінні витрати підприємства на виготовлення одиниці продукції становлять 350 грн. Загальна сума постійних витрат дорівнює 2,3 млн. грн. Потужності підприємства з виробництва цієї продукції – 41 тис. одиниць. Ринкова ціна на дану продукцію становить 500 грн.

Шляхом аналізу беззбитковості визначити цінову і виробничу поведінку підприємства. Розглянути цю ж ситуацію, якщо можливо збільшити потужності до 50 тис. од. за рахунок додаткових постійних витрат у розмірі 180 тис. грн.

Завдання 2. Виробнича потужність підприємства з виготовлення запасних частин становить 15 млн. од. на рік. Загальні витрати підприємства у розрахунковому році дорівнюватимуть 410 млн. грн. Цільовий прибуток підприємство прагне отримати в розмірі 20 млн. грн. Ринкова ціна на аналогічні запчастини на ринковому сегменті А дорівнює 42 грн., а на сегменті Б – 39 грн.

Визначити базову ціну на запчастини даного підприємства при їх реалізації на обох сегментах ринку, застосувавши метод цільового прибутку.

Завдання 3. Підприємство-виробник побутової техніки «Прогрес» виготовляє холодильники, пральні машини, кавоварки та фритюрниці. Згідно зі звітом виробництво фритюрниць приносить збитки в розмірі 215 тис. грн. (табл. 3.11).

Слід вирішити: залишати фритюрниці в асортименті підприємства?

Таблиця 3.11

Калькуляція прибутку підприємства «Прогрес», тис. грн.

Показники	По підприємству	Холодильники	Пральні машини	Кавоварки	Фритюрниці
1. Чистий дохід від реалізації продукції	43956	18690	11 240	7654	6372
2. Змінні витрати	18727	8367	4496	3061	2803
3. Маржинальний прибуток	25 229	10323	6744	4593	3 569
4. Постійні витрати:					
- прямі	11 257	3800	2724	1 810	2923
- непрямі	5741	2468	1 436	976	861
Разом	16998	6268	4 160	2786	3784
5. Прибуток до оподаткування (3 - 4)	8231	4055	2584	1 807	-215

Завдання 4. Менеджер зі збуту торгового підприємства запропонував пов'язати в набір два товари: комп'ютери + мобільний телефон. Кожна з моделей має імідж якісного товару і розрахована на фінансово забезпечену частину населення. Кількість споживачів, готових заплатити за товари певну суму, наведена в табл. 3.12.

Таблиця 3.12

Попит на комп'ютери і мобільні телефони

Комп'ютери	Мобільний телефон
5600 грн. – 40%	2500 грн. – 50%
7800 грн. – 40%	2600 грн. – 30%
10000 грн. – 20%	2800 грн. – 20%

Йдеться, безумовно, про тих покупців, які мають намір купити і комп'ютер, і мобільний телефон.

Звісно, для кожного окремого клієнта співвідношення різне (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

Співвідношення попиту на комп'ютери і мобільні телефони у різних клієнтів

Товари	Клієнт 1	Клієнт 2	Клієнт 3	Клієнт 4
Комп'ютер	5600	7800	10000	
Мобільний телефон	2500	2800	2600	
Бюджет	8100	10600	12600	

Яка ціна за двійку (комп'ютер + мобільний телефон) має бути встановлена?

Завдання 5. Розрахувати ціну реалізації при виявленому попиті на продукцію підприємства 500 од., якщо витрати виробництва становлять 4500 грн. на одиницю продукції, у томі числі змінні – 70%. Підприємство передбачає отримати прибуток 450 тис. грн.

Завдання 6. Ціна 1 л бензину однієї марки на АЗС міста знаходиться в межах 9 – 9,5 грн. Денний обсяг продажу становить 2 – 2,5 тис. л і залежить від рівня цін. При цьому підвищення ціни на 10% обумовлює зниження попиту на бензин на 3%.

Завдання: 1) побудувати графік зміни попиту на бензин та його пропозиції в залежності від рівня цін;

2) знайти точку ціни рівноваги і значення цієї ціни, а також величину попиту і пропозиції;

3) визначити вид попиту за даними умови задачі.

Завдання 7. Виробнича ситуація „Цінова політика підприємства”.

Підприємство планує освоїти виробництво нового для себе виду продукції. Попередні розрахунки дали змогу визначити витрати на

виробництво цієї продукції в залежності від обсягу її випуску, які описуються формулою:

$$B = 200\,000 + 12 \times N, \quad (3.3)$$

де 200 000 – постійні витрати виробництва, грн.;

120 – змінні витрати виробництва на одиницю продукції, грн.;

N – кількість продукції, що випускається, шт.

Розрахункова повна виробнича собівартість одиниці продукції становить 135,9 грн. Стан попиту на ринку представлено в табл. 3.14.

Таблиця 3.14

Ринковий попит на нову продукцію підприємства

Ціна продукції, грн. /од.	130	150	170	190	210
Обсяг продаж, од.	10 000	8 000	6 000	4 000	2 000

Необхідно:

1) визначити вільну відпускну ціну продукції при нормі рентабельності її виробництва 8%;

2) проаналізувати попит, визначити його еластичність і зробити висновки стосовно впливу ціни на розмір доходу від реалізації продукції;

3) визначити ціну, яка дозволить отримати підприємству максимальний прибуток;

4) розрахувати рентабельність продукції при максимальному прибутку.

3.7. Тренінги 12-19 «Формування виробничої програми та оцінка її виконання» (16 год.)

Мета тренінгів 12-19: практично засвоїти методики формування виробничої програми підприємства, аналізу її виконання та аналізу беззбиткового обсягу продукції; з'ясувати особливості розміщення на підприємствах державних замовлень.

3.7.1. Самостійна робота студента

1. Зміст та альтернативи планування виробничої програми.

2. Моделі узгодження обсягів виробництва з різними параметрами (попитом, поставками матеріалів, чисельністю працівників, збутом продукції).

3. Формування беззбиткового обсягу продукції для підприємств із невизначеною структурою замовлень.

4. Узгодження інтересів підприємства і держави при розміщенні державних замовлень на продукцію.

5. Планування виконання виробничої програми.

3.7.2. Проблемні запитання:

1. У чому полягає невідповідність інтересів регіонального центру і підприємств при розміщенні замовлень на продукцію ?
2. Обґрунтуйте умови, які можуть бути вагомими при виборі конкурсною комісією виконавця державного замовлення.
3. Як забезпечити дотримання різних параметрів при розробці оперативно-календарних планів виробництва?

3.7.3. Теми реферативних доповідей

1. Вибір методів виконання виробничої програми.
2. Планування типу виробництва.
3. Роль державного замовлення в соціально-орієнтованій державі.
4. Параметри впливу на механізм формування виробничої програми підприємства.

3.7.4. Практичні завдання до тренінгу 12

Завдання 1. Постійні витрати заводу становлять 700 тис. грн. на рік. Прогнозований портфель замовлень заводу на рік включає виготовлення:

- виробу А обсягом 1300 од. при ціні 450 грн. і змінних витратах 180 грн.;
- виробу Б обсягом 850 од. при ціні 600 грн. і змінних витратах 320 грн.;
- виробу В обсягом 1100 од. при ціні 770 грн. і змінних витратах 500 грн.

Визначити безбиткову структуру виробництва для заводу.

Завдання 2. Постійні витрати підприємства дорівнюють 900 тис. грн. на рік. Прогнозований портфель замовлень підприємства на розрахунковий рік такий же, як і в завданні 1.

Обсяги продажу підприємства у базовому році (абсолютна частка ринку) становили: для виробу А 1400 од., для виробу Б – 890 од., для виробу В – 1200 од. Ймовірність надходження замовлень у розрахунковому році відповідно за виробами становить 0,4; 0,3; 0,3.

Спланувати безбиткову структуру виробництва та оцінити її ризиковість.

Завдання 3. Провести аналіз чутливості безбиткового обсягу виробництва підприємства до підвищення ціни на продукцію (на 3%), змінних витрат (на 6%) і зниження постійних витрат (на 2%).

Попередній рівень ціни на продукцію становив 15 грн. при змінних витратах 7,4 грн. Загальна сума постійних витрат підприємства при старих умовах виробництва – 51680 грн.

Завдання 4. На підставі інформації табл. 3.15 обрахувати коефіцієнти заміщення і проаналізувати, наскільки дотримується оптимальна за прибутком

Інформація для розрахунку та аналізу безбиткової структури

Види продукції	Безбитковий обсяг виробництва, тис. од./рік	Ціна продукції, грн./од.	Змінні витрати, грн./од.	Реальний обсяг виробництва за півріччя, тис. од.
А	250	140	98	100
Б	480	90	74	230
В	190	135	118	115

Завдання 5. Скласти економіко – математичну модель узгодження обсягів виробництва 4-х видів продукції з поставками 3-х видів матеріалів, підібравши інформацію стосовно обсягів випуску продукції, потреби в ній, норм витрат кожного матеріалу, цін на них, розмірів запасів, очікуваних поставок матеріалів.

Завдання 6. Побудувати економіко – математичну модель, на базі якої здійснюється розподіл державного замовлення на проведення ремонтно – будівельних робіт у місті за умови участі в конкурсі 4-х підрядчиків, які раніше виконували подібні замовлення з різною прибутковістю.

Завдання 7. Виробнича ситуація „Порівняльна оцінка ремонту і заміни устаткування”.

У механічному цеху склалася незадовільна ситуація щодо експлуатації устаткування. Завод несе великі втрати через часті поломки устаткування і повільний його ремонт. На нараді в головного інженера начальник механічного цеху пред'явив претензію ремонтній службі заводу (головному механіку) на те, що єдина причина повільного ремонту полягає в незадовільній організації праці ремонтників, унаслідок чого 5 осіб простоюють третину робочого часу. На це головний механік відповів, що одними дисциплінарними заходами в даному випадку не можна обмежитися. Рішення зводиться до проведення повної модернізації існуючого устаткування механічного цеху або до часткової заміни старого устаткування новим. Це дозволить зменшити чисельність ремонтного персоналу і знизити втрати часу і коштів на ремонт устаткування.

Головний інженер запропонував головному механікові розглянути всі можливі варіанти, пов'язані з заміною устаткування, і дати свої рекомендації.

Необхідно: визначити варіанти вирішення проблеми; обґрунтувати варіанти розрахунками; визначити свою точку зору.

Вихідна інформація.

А. Діюче устаткування: кількість одиниць устаткування в механічному цеху - 50; первісна вартість одиниці – 90 тис.грн.; устаткування встановлене в цеху 10 років тому; норма амортизації - 8%; щотижня в середньому 10 разів устаткування виходить з ладу. Очікується, що структура і середня кількість поломок устаткування в майбутньому залишаться без зміни. Обсяг ремонтних робіт при існуючій системі: 15 ремонтних одиниць устаткування в тиждень при

п'ятьох ремонтниках. За рахунок кращої організації праці можна підвищити обсяг робіт до 17 ремонтних одиниць при 5 ремонтниках. Втрати від простою устаткування в ремонті оцінюються в 18 тис. грн. у тиждень. Середня заробітна плата робітників, зайнятих на ремонті устаткування, 180 тис. грн. на рік.

Б. Модернізація всього устаткування механічного цеху вимагає витрат у розмірі 5,4 млн. грн. Лише після її проведення стане можливим проводити ремонт 30 одиниць техніки силами двох ремонтників.

В. Часткова заміна всього устаткування новим. Пропонується заміна 25% верстатного парку, вартість нового обладнання 900 тис. грн. Це дасть змогу збільшити обсяг ремонтних робіт до 20 одиниць при чотирьох ремонтниках. Ліквідаційна вартість устаткування, що замінюється, у розмірі 900 тис. грн. реалізується за ціною металобрухту – 90 тис. грн. Нормативний коефіцієнт ефективності 0,15.

Методичні вказівки. Час на ремонт одиниці устаткування визначається:

$$T = \frac{1}{V - K}, \quad (3.4)$$

де 1 - один тиждень;

V - обсяг ремонтних робіт;

K - середнє число поломок у тиждень.

Завдання 8. Виробнича ситуація „Аналіз завантаження устаткування і планування заходів по підвищенню коефіцієнта змінності його роботи” (з використанням методу розігрування ролей).

На машинобудівельному підприємстві в результаті оновлення продукції та удосконалення технологічних процесів механообробки протягом останніх років відзначається падіння завантаження устаткування. Коефіцієнт змінності устаткування на 20-30% нижче нормативного. Останнім часом на підприємстві встановлені нові дорогокоштуючі верстати з ЧПУ, оперативний облік використання яких показує тільки однозмінну роботу цих верстатів.

З метою підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування на підприємстві головний інженер доручив ПЕВ провести аналіз завантаження устаткування в трьох основних цехах і виробити рекомендації з удосконалення обліку завантаження устаткування. Для виконання поставленого завдання була організована група аналізу використання устаткування. У зв'язку з тим, що локальні заходи не сприяють ефективному підвищенню рівня використання устаткування, виникла необхідність розробити комплексний план техніко-економічних заходів щодо поліпшення завантаження устаткування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи.

Методичні вказівки. Важливим моментом порівняльної оцінки рівня завантаження устаткування в різних цехах є відмінність методичних підходів до розрахунку коефіцієнта змінності роботи устаткування, що викликає непорівнянність даних по механічних цехах.

Так, у цеху №1 коефіцієнт змінності розраховується за формулою:

$$K_{3M} = \frac{\sum T_{B-\Gamma}}{T_{MAX\ B-\Gamma}}, \quad (3.5)$$

де $\sum T_{B-G}$ - відпрацьовані верстато-години за добу;

$T_{MAX B-G}$ - максимально можливе число верстато-годин при роботі в одну зміну.

У цеху №2 коефіцієнт змінності роботи устаткування визначається за формулою:

$$K_{CM} = \frac{\sum T_{B-3M}}{N_{B.MAX.3M}}, \quad (3.6)$$

де $N_{MAX.3M}$ - кількість верстатів, що працювали в найбільш завантаженій зміні.

У цеху №3 коефіцієнт змінності розраховується за формулою:

$$K_{CM} = \frac{\sum T_{B-3M}}{N_{ВСТАН.В}}, \quad (3.7)$$

де $\sum T_{B-3M}$ - кількість відпрацьованих верстато-змін за звітний період.

Коефіцієнти змінності роботи металорізального устаткування по кожному з трьох цехів і по підприємству в цілому приведені в табл. 3.16.

Таблиця 3.16

Коефіцієнти змінності роботи устаткування цехів

Механічний цех №1	Механічний цех №2	Механічний цех №3	Механічний цех №4
1,12	1,46	1,33	1,29

Відмінності у складі устаткування цехів обумовили різний підхід до системи обліку часу роботи і простоїв верстатів. Так, наявність у цеху №1 автоматичного устаткування і верстатів із ЧПУ викликала необхідність автоматизації обліку завантаження устаткування, в першу чергу, в даному цеху.

Постійний облік коефіцієнта змінності роботи устаткування з урахуванням внутрішньозмінних простоїв став можливий у результаті впровадження в цеху задачі АСУВ "Облік часу роботи і простоїв виробничого устаткування за причинами". Для цього усі верстати оснащені автоматичними реєстраторами виробництва (АРВ), що враховують час роботи і простої, а також засобами подачі сигналу про виробничі виклики робітника.

Кожної декади, місяця, кварталу з ІОЦ надходять табуляграми про фактичний коефіцієнт змінності устаткування, величину і розподіл простоїв у розрізі причин за звітний період. За минулий квартал причинами, що обумовили простої устаткування, були, %: відсутність заготовок - 16; відсутність робітників - 8; ремонт устаткування - 7; налагодження устаткування - 4; відсутність інструменту - 3; відсутність енергії - 1; відсутність завдання - 0,5; інші - 6.

У цехах № 2 і 3 сконцентровано в основному універсальне устаткування. У цих цехах не ведеться автоматичний облік часу роботи і простоїв устаткування. Змінні майстри по закінченню зміни заповнюють картки з обліку роботи і простоїв устаткування. У даній картці вказується також шифровка цілозмінних простоїв за причинами. Економіст цеху на підставі карток складає і направляє до ПЕВ щодобовий рапорт змінності роботи устаткування.

Для оцінки внутрішньозмінних простоїв застосовується метод моментних спостережень. За звітний квартал у цеху №3 розподіл внутрішньозмінних простоїв за причинами наступний, %: відсутність заготовок - 10; відсутність інструменту - 9; відсутність робітників - 7,5; ремонт устаткування - 6; відсутність енергії - 2; налагодження устаткування - 1,8; відсутність завдання - 0,9; інші - 4.

На відміну від цеху №3, у цеху №2 спостерігається інший розподіл внутрішньозмінних простоїв устаткування, %: відсутність робітників - 11; ремонт устаткування - 9; відсутність заготовок - 8,8; налагодження устаткування - 5,3; відсутність інструменту - 5; відсутність завдання - 2,1; відсутність енергії - 1,2; інші - 6.

Інструкції гравіям. При аналізі використання устаткування і розробці комплексу заходів щодо підвищення коефіцієнта змінності взаємодіють наступні функціональні підрозділи і посадові особи: головний інженер, начальники цехів, керівник групи аналізу використання устаткування.

Головний інженер заводу коротко викладає структуру парку металообробного устаткування й оцінку існуючого рівня його використання у механічних цехах, а також ставить завдання підвищення коефіцієнта змінності роботи устаткування перед начальниками цехів, керівником групи аналізу використання устаткування. Підкреслюється, що в даний час поки ще неможливо ввести у всіх цехах автоматизований облік часу роботи і простоїв устаткування. Першочерговість автоматизації обліку в цеху №1 пояснюється перевагою дорогого і більш продуктивного устаткування в порівнянні з іншими цехами. Наявність такого устаткування вимагає обов'язкового обліку часу його роботи і з'ясування причин недовикористання.

Начальники цехів аналізують причини простоїв устаткування, а також оцінюють роботу служб і співробітників, з вини яких допущені найбільші простої верстатного парку.

Начальник групи аналізу використання устаткування характеризує методичні відмінності в розрахунках коефіцієнтів змінності роботи устаткування в механічних цехах, а також пропонує комплекс заходів щодо підвищення рівня завантаження устаткування.

Наприкінці ігрової ситуації головний інженер разом з начальниками цехів обговорюють запропонований групою аналізу використання устаткування комплекс заходів щодо підвищення змінності роботи устаткування, а також пропозиції керівника групи аналізу щодо забезпечення відповідності по цехах і удосконалення методів розрахунку коефіцієнта змінності роботи устаткування.

3.7.5. Практичні завдання до тренінгу 13

Ділова гра № 2

„Обґрунтування рівня продуктивності праці”

Мета гри: набуття практичного досвіду в галузі планування підвищення продуктивності праці в результаті виявлення і реалізації внутрішньо-

виробничих резервів задля забезпечення виконання плану виробництва.

Бюджет часу ділової гри – 2 години.

Ідея гри: учасники гри на підставі результатів роботи цеху у звітному періоді, їх аналізу і завдань по підвищенню продуктивності праці повинні об'єктивно оцінити можливості цеху та обґрунтувати плановий рівень продуктивності праці з урахуванням раціонального використання наявних резервів.

Учасники гри: заступник директора підприємства з економіки, начальник відділу праці і заробітної плати, начальник сектора технічного нормування, керівники відділу і лабораторії НОП, начальник цеху, начальник бюро організації праці цеху, співробітники зазначених структур (сектора, лабораторії і бюро), економіст цеху, змінні майстри цеху.

Гра проводиться в аудиторії під керівництвом тренера, що виконує функції арбітра. Усі студенти групи поділяються на мікрогрупи (5-6 чоловік), у кожній визначається лідер.

Вихідна інформація: показники по виробництву продукції, кадрам, баланс робочого часу, структура простоїв, відомості про рух кадрів, динаміка виконання норм виробітку бригадами цеху наведено у додатку Ж.

Зміст гри і функції її учасників: Заготівельний цех заводу повинен збільшити випуск продукції на 0,5% без введення додаткових потужностей при незмінній чисельності робітників.

Начальник цеху вважає план нереальним і просить начальника планового відділу запропонований план скорегувати з урахуванням досягнутого рівня виробництва заготовок.

У ситуації, що склалася, заступник директора з економіки, до якого звернулися начальник планового відділу і начальник цеху, доручає начальникові відділу наукової організації праці (ВНОП) обґрунтувати можливе підвищення продуктивності праці в заготівельному цеху і на цій основі визначити приріст обсягу виробництва продукції.

Начальник ВНОП доручає начальникові сектора технічного нормування проаналізувати звітну інформацію, що характеризує організацію праці в цеху, розкрити причини невиконання плану з продуктивності праці і розробити заходи щодо підвищення продуктивності праці в цеху.

Проаналізувавши виконані розрахунки і запропоновані заходи, начальник ВНОП доповідає заступнику директора з економіки про можливість (неможливість) у даних умовах забезпечити підвищення продуктивності праці в цеху.

Співробітники сектора технічного нормування разом з начальником сектора аналізують виконання норм виробітку робітниками заготівельного цеху, особливу увагу приділяючи при цьому результатам роботи бригад 1,4. Для виявлення причин невиконання плану з продуктивності праці використовується інформація, представлена в додатку Ж.

Для встановлення причин невиконання норм виробітку окремими бригадами начальник сектора технічного нормування вважає за доцільне провести хронометражні спостереження. Про прийняте рішення він інформує начальника ВНОП, що залучає до проведення таких досліджень і

співробітників лабораторії НОП.

Начальник лабораторії НОП керує хронометражними дослідженнями, бере участь в аналізі використання фонду робочого часу (див. додаток Ж), що виконують його співробітники, контролює правильність застосовуваної для розрахунку методики (див. додаток Ж), здійснює методичне керівництво роботою. На підставі виконаних досліджень і результатів розрахунків начальник разом із працівниками лабораторії розробляє заходи щодо поліпшення використання робочого часу,

Важливим завданням лабораторії НОП є також вивчення, узагальнення і поширення передових методів праці (на прикладі роботи бригади 3).

Начальник БОП цеху керує роботою з обліку трудових показників і якісному їх аналізу, розробкою і своєчасним переглядом норм виробітку (часу), організацією впровадження передових методів праці. До виконання зазначених робіт начальник БОП залучає також змінних майстрів цеху.

Економіст цеху аналізує вплив екстенсивного фактора на виконання плану по виробництву; разом із працівниками БОП розробляє рекомендації щодо поліпшення використання робочого часу і визначає зростання продуктивності праці з урахуванням реалізації виявлених резервів виробництва.

Начальник цеху аналізує представлені інженером-економістом і начальником БОП матеріали. Разом з начальником БОП і змінними майстрами він вивчає причини плинності кадрів і розробляє заходи щодо створення стабільного трудового колективу цеху. Результати розрахунків і запропоновані рекомендації з підвищення продуктивності праці в цеху начальник повідомляє у ВНОП.

Інтереси працівників цеху і планового відділу різні, оскільки ПЕВ вважає такий план здійсненним, а начальник цеху визнає його нереальним. Однак треба пам'ятати, що мета одна - забезпечити підвищення обсягу виробництва продукції за рахунок безперервного росту продуктивності праці. Тому зусилля повинні бути спрямовані на виявлення резервів підвищення продуктивності праці за рахунок поліпшення організації виробництва, праці й управління в цеху.

Керівники всіх підрозділів зі своїми групами студентів приступають до вивчення вихідних даних, щоб визначити, які ж з названих ними напрямків найбільшою мірою варто використовувати для забезпечення росту продуктивності праці в умовах даного цеху.

Всі учасники гри активно розробляють рішення, однак остаточне рішення приймає начальник сектора технічного нормування, що у письмовому виді інформує начальника ВНОП про результати аналізу і свої пропозиції.

Обробку та аналіз вихідних даних працівникам БОП цеху слід здійснювати в такому порядку:

- визначити рівень продуктивності праці на одного працівника й одного робітника за планом і звітом;
- встановити виконання плану з продуктивності праці відповідно працівника і робітника;
- визначити вплив обсягу виробництва і чисельності працівників на

відхилення фактично досягнутого рівня продуктивності праці в порівнянні з плановим.

Для визначення недоліків в організації виробництва і праці співробітники лабораторії НОП:

- визначають зміну наступних факторів: середньоденного і середньогодинного виробітку; відпрацьованого часу; тривалості робочого дня;
- розраховують відхилення середньорічного виробітку одного робітника за рахунок зазначених факторів, з використанням методики, наведеної в додатку Ж.

Аналіз динаміки виконання норм виробітку по бригадах виконують співробітники сектора технічного нормування із залученням майстрів цеху. Розрахунок коефіцієнтів плинності кадрів, обороту кадрів (по прийому і звільненню) здійснює начальник БОП і майстри.

Керівники всіх підрозділів на підставі аналізу звітних даних і проведених відповідними підрозділами досліджень визначають можливе підвищення продуктивності праці за рахунок скорочення втрат робочого часу удосконалення нормування праці, поширення передових методів праці і зниження плинності кадрів у цеху.

Критеріями, за якими оцінюється робота учасників гри, є уміння аналізувати звітну інформацію, робити правильні висновки на підставі виконаних розрахунків, визначати найбільш реальні для даного цеху шляхи підвищення продуктивності праці.

3.7.6. Практичні завдання до тренінгів 14-15

Ділова гра № 3

„Оцінка виконання виробничої програми і формування преміального фонду виробничого підрозділу підприємства”

Мета гри: набуття практичного досвіду щодо оцінки результатів діяльності виробничих цехів і визначення розміру фонду преміювання.

Бюджет часу ділової гри – 4 години.

Ідея гри: проведення аналітичних розрахунків, за результатами яких може бути збільшено або зменшено преміальний фонд кожного цеху, а також встановлені резерви росту фондоутворюючих показників.

Учасники гри: заступник директора підприємства з економіки, начальник відділу праці і заробітної плати (ВПЗП), економісти ВПЗП, начальники бюро організації праці цехів, економісти цехів. У грі бере участь академічна група, що поділяється на підгрупи. Чотири підгрупи по три особи в кожній представляють економістів цехів на чолі з начальниками БПЗ (бюро праці і зарплати) цехів. Підгрупа в складі 9 осіб представляє відділ праці і заробітної плати. Її очолює начальник відділу організації праці. Підгрупа в складі 4-6 осіб виконує функції економістів бюро організації праці. Відповідальним за роботу є начальник бюро організації праці. Тренер виконує роль заступника директора

з економіки.

Вихідна інформація: виконання цехами квартального плану, планові показники з асортименту, виконання плану оргтехзаходів, відомості про надходження в цехи напівфабрикатів, забезпеченість робочою силою, матеріальні витрати, ритмічність виробництва, плановий преміальний фонд, нормативи відрахувань до преміального фонду (додаток 3).

Зміст гри: Відділ праці і заробітної плати (ВПЗП) одержав інформацію від цехів про виконання ними квартального плану (див. додаток 3). За цими даними кожному цеху нараховується премія з фонду преміювання на основі нормативів відрахувань. Вихідна сума для нарахування фонду преміювання зазначена в додатку 3.

Аналізуючи відомості про виконання плану, ВПЗП повинен указати цехові на резерви зростання показників і вимагати від начальника БПЗ розробки заходів щодо використання цих резервів. Фонд преміювання знижується цеху в зв'язку з неритмічною роботою і ростом матеріаломісткості продукції у випадку поганої організації трудового процесу в цеху. Якщо ці показники не виконані через зовнішні причини, то цеху преміальний фонд не зменшується. Додаткова інформація для розрахунку зменшення фонду або збереження його на розрахунковому рівні за обов'язковими показниками наведена в додатку 3.

Економісти БПЗ у своїх розрахунках повинні звернути увагу на своєчасність виконання плану організаційно-технічних заходів, спрямованих на зниження матеріалоемності (див. додаток 3).

Після завершення розрахунку начальники БПЗ кожного цеху погоджують свої результати з результатами ВПЗП і передають їх начальнику ВПЗП.

Одночасно підгрупа бухгалтерів здійснює нарахування фонду преміювання по заводу в цілому, керуючись нормативами відрахувань і плановою величиною фонду (див. додаток 3). Для спрощення розрахунків обсяг товарної продукції варто прийняти рівним обсягу реалізованої продукції, а середній відсоток виконання плану з асортименту продукції – обсягу реалізації з урахуванням виконання договорів поставок. Отримані результати оформляються у формі звіту «Розрахунок відрахувань до фонду преміювання» (див. додаток 3).

Начальник ВПЗП одержує від БПЗ розрахунок нарахованого фонду преміювання і погоджує його зі своїм розрахунком. Сума нарахувань по цехах не повинна перевищувати фонд преміювання по заводу. Після узгодження з ВПЗП розрахункових відрахувань підгрупа економістів БПЗ складає відомість руху фонду преміювання (див. додаток 3), а підгрупи БПЗ і ВПЗП розробляють заходи по використанню резервів для поліпшення результатів виробництва.

Інтереси і функції учасників гри: Працівники цехів вважають, що невиконання деяких позицій плану обумовлено об'єктивними причинами, а працівники заводу управління вважають, що адміністрація цехів не виявила достатньої наполегливості, щоб виконати обов'язкові показники.

Правоту тих або інших можуть встановити лише науково обґрунтовані розрахунки. За даними про виконання графіка надходження напівфабрикатів

до цехів і плану організаційно-технічних заходів щодо зниження матеріаломісткості виконуються розрахунки, результати яких повідомляються начальниками БПЗ начальникові ВПЗП. Правильність цих розрахунків служить підставою для начальника ВПЗП змінити відраховану без виправлень суму винагороди цеху.

Кожен учасник гри виконує окремі розрахунки. Так, один з економістів цехів розраховує виконання плану за обсягом продукції й асортиментом по кожному цеху, а потім установлює суму фонду преміювання за цими показниками. Інший виконує розрахунок продуктивності праці робітників, одночасно встановлюючи правильність співвідношення основних і допоміжних робітників, і також нараховує преміальний фонд за цими показниками і т.д.

Із заступником директора з економіки мають право консультиватися тільки начальники ВПЗП і БПЗ. Начальники БПЗ консультиються з начальником ВПЗП, а економісти цехів – з начальниками БПЗ.

Учасники гри оформляють аналітичні розрахунки у відповідні таблиці, виконані згідно вимог державного стандарту.

Розрахунок виконання плану з виробництва продукції вимагає визначення зміни обсягу товарної продукції (тис. грн.) у зв'язку зі зростанням (зниженням) трудомісткості (ΔTP_{TM}), що встановлюється за формулою:

$$\Delta TP_{TM} = (TP(\%) - ЧП(\%)/100 * TP_o) / 100, \quad (3.8)$$

де $TP(\%)$, $ЧП(\%)$ – рівень виконання плану з товарної та чистої продукції, %;

TP_o – обсяг товарної продукції за планом, тис. грн.

Виконання плану з асортименту визначається за середнім відсотком. Для його розрахунку визначається вартість випущеної продукції за кожною номенклатурною позицією шляхом множення кількості виробів по кожній номенклатурі на відповідну оптову ціну (див. додаток 3). Середній відсоток по асортименту усієї випущеної продукції підгрупа головного бухгалтера приймає за обсяг реалізованої продукції з урахуванням виконання договірних зобов'язань по постачанню продукції, а обсяг товарної продукції в оптових цінах підприємства – за обсяг реалізованої продукції.

Питома вага продукції вищого сорту встановлюється за даними про випуск продукції в оптових цінах підприємства кожного цеху (див. додаток 3).

При розрахунку матеріаломісткості варто користуватися додатком 3, в якому зазначена питома вага матеріальних витрат по кожному виробу. Щоб установити зміну матеріаломісткості (M_m), потрібно розрахувати її коефіцієнт:

$$M_m = MB/V, \quad (3.9)$$

де MB – матеріальні витрати;

V – вартість виробу (товарної продукції).

Підгрупа економістів цехів робить розрахунок впливу матеріаломісткості на зміну товарної продукції. Зміна випуску залежить від своєчасного надходження предметів праці у виробничі цехи. У табл. 3.4 наведені дані про

виконання графіка постачання вузла 12024 для зборки крана електричного. Використовуючи ці дані, можна розрахувати асортиментні зрушення в продукції за наступною формулою:

$$\Delta TП_A = П * ДВ / (Д * В), \quad (3.10)$$

де $\Delta TП_A$ – кількість недоданих виробів у зв'язку з порушенням графіка постачання, од.;

$П$ – потреба в матеріальних цінностях у звітному періоді, грн.;

$ДВ$ – кількість днів відсутності матеріалів за графіком;

$Д$ – кількість робочих днів у кварталі;

$В$ – вартість виробу, грн.

Зниження матеріаломісткості залежить від своєчасного виконання організаційно-технічних заходів. У додатку 3 наведено дані про виконання планових заходів. За наведеною інформацією треба розрахувати резерв збільшення випуску продукції за рахунок скорочення норми витрат матеріалів, використовуючи формулу:

$$\Delta TП_{ММ} = ЕМ / МВ, \quad (3.11)$$

де $ЕМ$ – економія матеріалів за планом і фактично, грн.;

$МВ$ – планові матеріальні витрати, грн.

Сума економії приведена на квартал, тобто на 66 робочих днів, у тому числі: у січні 21 робочий день, лютому – 21, березні – 24.

До числа депрем'ювальних показників включені показники ритмічності випуску і ліміту чисельності працівників, інформація про які також наведена у додатку 3. Аналізуючи ритмічність цехів, варто визначити відсоток втрат у випуску продукції:

$$\Delta TП_{Кр} = TП_o * (K_p - 1), \quad (3.12)$$

де $TП_o$ – випуск продукції за планом, тис. грн.;

K_p – коефіцієнт ритмічності.

Мета розрахунку зайвого завантаження робочої сили полягає у визначенні додатково залучених допоміжних робітників та іншого персоналу і на цій основі зниження продуктивності праці. Збільшення чисельності цих категорій працівників проти плану встановлюється за формулою:

$$ЕЧ = Ч_1 - Ч_1 * Ч_{0(\%)} / 100, \quad (3.13)$$

де $Ч_1$ – фактична чисельність допоміжних робітників, керівників, спеціалістів, службовців, осіб;

$Ч_{0(\%)}$ – плановий відсоток працівників цих категорій.

Зростання продуктивності праці ($РП$ (%)) за умови дотримання планової чисельності працівників обчислюється за формулою:

$$РП = ЕЧ * 100 / (Ч - ЕЧ), \quad (3.14)$$

де $ЕЧ$ – економія чисельності працівників, осіб;

$Ч$ – фактична чисельність працівників, осіб.

3.7.7. Практичні завдання до тренінгу 16

Ділова гра № 4 «Резерв»

Мета гри: розвиток у студентів навичок пошуку внутрішніх резервів економії матеріальних ресурсів та розробки організаційно-технічних заходів щодо використання цих резервів у виробництві.

Ідея гри: моделювання розробки плану організаційно-технічних заходів з економії матеріальних ресурсів у структурних підрозділах підприємства.

Учасники гри: начальник і група економістів технічного відділу, економісти цехів. Ігровий комплекс складається з чотирьох-п'яти команд (команди цехів, техвідділу), в кожній з них по чотири-п'ять чоловік. Крім того, є ігровий арбітраж в одній особі (тренера). *Бюджет часу ділової гри* – 2 години.

Техвідділ складається з 4-5 чоловік. Основні функції: розрахунок загального рівня матеріальних витрат (прокату чорних металів) та порівняння його з лімітом витрат; розрахунок середнього відсотка зниження норм витрат; розрахунок загального фонду преміювання цехів за рахунок економії матеріалів; видача завдань по середньому зниженню норм витрат матеріалів; видача лімітів матеріальних витрат цехам.

Команда кожного цеху складається з 4-5 чоловік. Основні функції: аналіз використання матеріалів у цеху і виявлення резервів економії; розробка плану організаційно-технічних заходів щодо економії матеріалів; розрахунок середнього відсотка зниження норм витратання матеріалів; порівняння середнього відсотка зниження норм витрат матеріалів і завдання по їх зниженню; розрахунок рівня матеріальних витрат; розрахунок фонду преміювання за рахунок економії матеріалів.

Арбітр виконує наступні функції: доводить цехам завдання по середньому зниженню норм витрат матеріалів, ліміт матеріальних витрат; у разі потреби дає пояснення гравцям; улагоджує можливі конфліктні ситуації, визначає подальший напрямок гри; контролює хід гри і дотримання регламенту; контролює якість планових розрахунків за допомогою коефіцієнта якості розробки планів (K_P) і оцінює їх за етапами; проставляє в табл. 3.17 штрафні бали за запізнення виконання робіт по етапу (B), арифметичну помилку (A), методичну помилку (M); дає завершальну оцінку результатів гри з урахуванням коефіцієнта якості розробки планів (K_P), їх напруженості (K_H). Місця команд за результатами гри визначаються за підсумковим коефіцієнтом якості плану (K_{II}).

Таблиця 3.17

Форма оцінювання окремих етапів ділової гри «Резерв»

Цех	Етап												Всього штрафних балів	K_P	K_H	K_{II}
	3			4-7			8-10			11						
	B	A	M	B	A	M	B	A	M	B	A	M				

Для проведення гри необхідно мати наступні вихідні дані:

1) завдання по середньому зниженню норм витрат матеріальних ресурсів, які доводяться до цехів у вигляді відсотка економії прокату чорних металів. Завдання по середньому зниженню доводить до цехів техвідділ підприємства. Вони характеризують питому вагу економії прокату чорних металів в плановому періоді в обсязі потреби прокату чорних металів на цей же період, розраховану за нормами поточного періоду (тобто на момент розробки плану організаційно-технічних заходів);

2) план з виробництва продукції, який складається в цеху з урахуванням наявних потужностей і попиту на дану продукцію (табл. 3.18);

Таблиця 3.18

Випуск продукції цехами та її собівартість на плановий рік

Показники	Цехи			
	А	Б	В	Г
<i>Вироби, тис. од.</i>				
Собівартість за планом поточного року, тис. грн.				

3) норми витрат матеріалів на вироби з плану виробництва (табл. 3.19). Вони розробляються цехами на поточний період, тобто до моменту початку гри у цехах є норми витрат тільки на поточний період, на плановий рік вони будуть розраховані з врахуванням заходів щодо економії прокату чорних металів, розроблених учасниками гри;

Таблиця 3.19

Специфіковані і вихідні норми витрат прокату чорних металів на вироби плану з виробництва поточного року (кг)

Матеріал	Цехи			
	А	Б	В	Г

Примітка. Оптові ціни на метал беруться з прейскуранта цін. У знаменнику вказати коефіцієнт використання даного матеріалу.

4) ліміт матеріальних витрат на гривню товарної продукції. Він визначається з урахуванням зниження в плановому періоді у порівнянні з поточним на 1-2%;

5) коефіцієнти економії і заміни, що застосовуються при розрахунку економії матеріалів у машинобудуванні і металообробці на плановий період, і характеризують розмір відносної економії прокату чорних металів. Вони залежать від рівня технології, ступеня використання ефективних матеріалів, інших досягнень НТП. Значення коефіцієнтів економії і заміни - у табл. 3.20;

Таблиця 3.20

Коефіцієнти економії і заміни

Захід	Значення коефіцієнта
1	2
1. Використання прокату поліпшеної якості та економічних профілів	
Прокат з низьколегованої сталі (без термостійкої обробки)	0,2
Прокат термічно зміцнений (включає термомеханічну обробку)	0,25
Лист рифлений	0,25
Сталь листова холоднокатана	0,25
Сталь листова в рулонах	0,05
Профілі періодичні поперечного і подовжнього плющення	0,2
Профілі гарячекатані фасонні галузевого призначення	0,15
Балки широкополочні	0,1
Сталь кутова із змінною товщиною полиць	0,07
Профілі прокатно-зварні	0,40
Сталь холоднокатана електротехнічна з поліпшеними електромагнітними властивостями	0,08
2. Застосування виробів подальшого переділу	
Профілі гнуті	1,25
Сталь сортова холодно тягнута	1,2
Профілі фасонні високої точності	1,8
Стрічка сталева холоднокатана	1,1
Вироби кріпильні, які отримані від підприємств чорної металургії замість виробів кріпильних, що виготовляються з прокату сортового механічною обробкою	2,0
3. Застосування заміників прокату чорних металів	
Пластмаси конструкційні	3,5
Вироби з металевих порошків	2,5
Лиття з високоміцного чавуну	1,4
Точне лиття (по моделям, що виплавляються, в оболонкові форми)	1,7
Заготівки безперервно-литі	1,1
Прокат алюмінієвий	2,65
Пластики деревні	3,0
Вироби гумові	3,0
4. Застосування прогресивних технологічних заходів	
Збільшення виробництва штамповок (гарячих) замість заготовок, одержуваних куванням	0,20
Збільшення виробництва заготовок методом гарячого штампування замість заготовок деталей, що виготовляються механічною обробкою	0,25

1	2
5. Прогресивні методи пластичної деформації	
- штамповки гарячі, одержувані на кривошипних гарячощтамповочних пресах	0,12
- штамповки, одержувані гарячою і холодною накаткою (типа зубчатих коліс, шестерень й інших зубчатих деталей)	0,25
- заготовки, одержувані методом поперечно-гвинтового, поперечно-клинового і подовжнього плющення	0,40
- заготовки кільцеві, одержувані гарячим розкатуванням	0,3
- заготовки, одержувані на радіально кувальних машинах	0,2
6. Прогресивні технологічні процеси при гарячому штампуванні	
Профілювання заготовок під штампування	0,12
Точне різання заготовок	0,04
Малоокислювальний нагрів заготовок	0,02
Чеканка і калібрування заготовок	0,1
Конструкції зварно-штампувальні замість заготовок кованих з прокату	0,11
Інші заходи, що підвищують коефіцієнт використання металопрокату (використання ділових відходів, поліпшення розкроювання прокату листового і сортового, застосування прокату мірних і кратних розмірів, скорочення припуску тощо)	0,05

6) обсяги капітальних вкладень на виконання планів організаційно-технічних заходів щодо економії матеріальних ресурсів і ефективність цих вкладень. Вони доводяться до цехів у вигляді табл. 3.21 і 3.22. У табл. 3.21 наведена залежність між обсягами капітальних вкладень на купівлю устаткування і зниженням норм витрат прокату чорних металів; у табл. 3.22 - залежність між капітальними вкладеннями на вдосконалення технологічних процесів і зниженням норм витрат прокату чорних металів;

Таблиця 3.21

Залежність зниження норм витрат прокату чорних металів від суми капітальних вкладень в устаткування

Капітальні вкладення, млн. грн.	0,8	1,7	2,7	3,8	5,0	6,3	7,7
Зниження норм витрат прокату чорних металів, %	0,4	0,65	0,85	1,0	1,12	1,21	1,3

7) розмір фондів преміювання за економію прокату чорних металів. Він передбачається у вигляді відрахувань до 75% одержаної економії прокату;

Залежність зниження норм витрат прокату чорних металів від суми капітальних вкладень у вдосконалення технологічних процесів

Капітальні вкладення, млн. грн.	0,65	1,27	1,87	2,55	3,4	4,25	5,5
Зниження норм витрат прокату чорних металів, %	0,7	1,4	1,75	2,2	2,45	2,72	2,8

8) для комплексної характеристики розробки плану організаційно-технічних заходів розраховується показник якості плану. Він знаходиться як добуток інтегрального коефіцієнта напруженості на коефіцієнт якості розробки плану. Напруженість плану визначається середнім відсотком зниження норм витрат прокату чорних металів. При виконанні планових розрахунків у повній відповідності зі встановленим регламентом коефіцієнт якості розробки плану є максимальним і дорівнює одиниці. У разі відхилень від регламентованих умов з одиниці віднімаються штрафні бали (у частках одиниці). Штрафні бали, що віднімаються з одиниці, присуджуються за наступні порушення: за затримку розробки плану по певному етапу:

- за кожні п'ять хвилин затримки – 0,05;

- за помилку в розрахунку планового показника: арифметичну – 0,05; методичну – 0,1.

Порядок гри. Цехи, маючи дані про план виробництва, норми витрат прокату чорних металів на виріб і собівартість одиниці продукції, розраховують потребу в прокаті чорних металів на плановий рік за нормами витрат поточного року і рівень матеріальних витрат на 1 грн. товарної продукції. Зіставивши рівень матеріальних витрат з лімітом, цехи приступають до аналізу використання прокату чорних металів і виявлення резервів економії.

При розробці плану організаційно-технічних заходів необхідно врахувати, що впровадження наявних резервів економії прокату чорних металів можливе двома шляхами - некапіталомістким і капіталомістким. До некапіталомістких для цеху відносяться заходи, пов'язані із застосуванням прокату поліпшеної якості, економічних профілів, виробів подальшого переділу, заміників прокату чорних металів. В цьому випадку всі витрати на виробництво здійснюються на підприємствах-постачальниках. До капіталомістких відносять заходи, пов'язані з вдосконаленням технологічних процесів у даному цеху, придбанням нового, прогресивнішого устаткування.

Потім цехи розраховують норми витрат прокату чорних металів на вироби з плану виробництва на плановий період. Наступний етап – порівняння норм витрат прокату чорних металів на вироби з плану виробництва поточного року і на плановий рік, розрахунок середнього відсотка зниження норм витрат прокату чорних металів і порівняння його із завданням по зниженню, що доводиться до цехів техвідділом.

У випадку, якщо завдання по середньому відсотку зниження і середній відсоток зниження співпадає або середній відсоток зниження вищий за завдання, цехи переходять до визначення рівня матеріальних витрат на 1 грн.

товарної продукції, а потім до розрахунку фонду преміювання за економію матеріальних ресурсів.

Якщо завдання по середньому відсотку зниження прокату чорних металів вище середнього відсотка зниження, необхідно повернутися до етапу аналізу використання прокату чорних металів і розробки плану організаційно-технічних заходів щодо економії прокату. І так до тих пір, поки не буде виконана умова: завдання по середньому зниженню норм витрат матеріалів повинні бути рівними або меншими за середній відсоток зниження норм витрат.

Методичні вказівки щодо розрахунків. Потреба будь-якого цеху в матеріальних ресурсах для виконання плану виробництва на плановий період (рік) залежить від плану випуску виробів і норм витрат матеріальних ресурсів на виріб і розраховується шляхом множення планового обсягу виробництва на норму витрат.

Учасникам гри необхідно розрахувати потребу в матеріальних ресурсах за нормами поточного року і за нормами витрат матеріалів, які будуть визначені з врахуванням економії матеріалів у результаті впровадження намічених заходів, тобто в результаті впровадження плану організаційно-технічних заходів щодо економії матеріальних ресурсів. У першому випадку визначається потреба в матеріалах на план виробництва планового року, якщо б в умовах виробництва не відбулося ніяких змін. Тому, порівнюючи потреби, розраховані за нормами поточного і нормами планового року, одержуємо величину економії того або іншого матеріалу в натуральному виразі. Помноживши величину економії матеріалу на його оптову ціну, визначимо величину економії в грошовому виразі.

Обсяг товарної продукції визначається множенням планової собівартості виготовлення одиниці продукції або оптової ціни виробу на план виробництва цих виробів. Загальний обсяг товарної продукції по цеху дорівнює сумі відповідних добутків.

Рівень матеріальних витрат на гривну товарної продукції визначається діленням потреби в матеріальних ресурсах (прокату чорних металів) в натуральному і грошовому виразі на обсяг товарної продукції цеху.

Середнє зниження норм витрат сировини, матеріалів, палива і електроенергії визначається як частка від ділення економії, одержаної в результаті здійснення організаційно-технічних заходів, в натуральному виразі на загальний обсяг матеріальних ресурсів, необхідний для виробництва продукції за діючими нормами витрат.

Розрахунок середнього зниження норм витрат здійснюється за формулою:

$$\% = \frac{\sum (I^{\text{д.п.}} - I^{\text{п.п.}}) \cdot \bar{I}^{\text{п.п.}}}{\sum I^{\text{д.п.}} \times \bar{I}^{\text{п.п.}}} * 100 \quad (3.15)$$

де $H^{\text{д.п.}}$ - норма витрат даного виду матеріалу в поточному році, натур. од.;

$H^{\text{п.п.}}$ - те ж в плановому періоді;

$P^{п.п.}$ - план виробництва продукції в запланованому періоді, шт.

Розрахунок зниження норм витрат матеріалів ведеться по однорідній групі прокату чорних металів. В чисельнику і знаменнику формули для визначення середнього зниження норм витрат матеріалів план виробництва повинен бути того ж періоду, оскільки тільки в цьому випадку буде досягнута порівнянність економії матеріалу. Базою для порівняння може слугувати тільки звітний період, тобто розрахунок середнього зниження норм витрат матеріалу ведеться по групі виробів, які випускалися минулого року, а також за матеріалом, який застосовується в поточному році і застосовуватиметься або буде замінений іншим в плановому періоді. Якщо матеріал повністю замінений іншим, економія дорівнює 100%. На розмір середнього зниження норм витрат матеріалів впливає структура плану виробництва продукції, тобто в першу чергу необхідно шукати резерви економії матеріалів при виробництві тих виробів, які повинні виготовлятися в найбільшій кількості.

Можна ввести додаткову оцінку вірогідності виконання плану і розробку заходів, що забезпечують виконання завдань по середньому зниженню норм витрат матеріальних ресурсів. В цьому випадку на етапі реалізації планів організаційно-технічних заходів щодо економії матеріальних ресурсів арбітр додає інформацію щодо проміжного виконання або невиконання окремих позицій плану оргтехзаходів. Для цього можна користуватися картками оцінки вірогідності виконання плану. Потім учасники гри здійснюють перерахунок всіх показників аналогічно попереднім етапам.

В кінці планового періоду вводяться додаткові дані про результати економії за рік. Це викликає необхідність перерахувати всі показники, визначити величину економії або перевитрат, а також визначити фактичний розмір фонду преміювання за заощаджені матеріали.

Раціональність використання прокату чорних металів визначається за допомогою коефіцієнта використання, який розраховується діленням корисної витрати на норму витрати.

Форми документів для проведення гри наведені в додатку І.

3.7.8. Практичні завдання до тренінгів 17-19

Ділова гра № 5 «Стимул»

Мета гри: розвиток у студентів навичок прийняття рішень в умовах, близьких до виробничих, виконання процедури розробки показників поточних планів.

Бюджет часу ділової гри – 6 годин.

Ідея гри: моделювання розробки поточного плану діяльності підприємства із взаємопов'язаністю і взаємообумовленістю його показників, прийняття рішень з оперативного регулювання виробництва для забезпечення виконання плану.

Учасники гри: директор підприємства, начальник ПЕВ, начальник відділу праці і заробітної плати, начальник відділу МТЗ, начальник відділу маркетингу, начальник технічного відділу, працівники цих служб, представники споживачів і постачальників.

Вихідна інформація: основні техніко-економічні показники (ТЕП) підприємства за стратегічним планом, уточнення запитів споживачів на поточний рік, техніко-економічні характеристики продукції, що випускається, норми витрат матеріальних витрат, резерви підвищення продуктивності праці, орієнтовні результати і вартість окремих оргтехзаходів, ймовірність досягнення розрахункової економії оргтехзаходів (додаток К).

Ділова гра "Стимул" моделює процес формування завдань поточного плану на двох-трьох підприємствах металообробної галузі промисловості (кабельне виробництво). Реалізація плану за I півріччя і за рік у цілому здійснюється на основі інформації про ймовірність досягнення розрахункової ефективності оргтехзаходів, диференційованої в залежності від розміру запланованої економії трудових і матеріальних ресурсів.

Складання річних планів починається з визначення виробничих завдань і нормативів, а також виявлення внутрішніх резервів. Завдання поточного плану повинні бути реальними, забезпечувати максимальне задоволення потреб у продукції і використання внутрішнього потенціалу.

Академічна група студентів поділяється на 2-3 команди по 10-12 чоловік кожна. У кожній команді вибирається лідер – майбутній директор підприємства. Кожна команда представляє штат управління заводом. Тренер, що веде гру, бере на себе роль споживача продукції і постачальника сировини. Від кожної команди делегується один студент для роботи в арбітражі. При закінченні кожного етапу гри проводиться виробнича нарада, на якій про результати дії команди доповідає директор або хтось з учасників команди за його дорученням.

Оцінка дій команд здійснюється в залежності від розміру фактичного фонду преміювання, нарахованого за підсумками роботи кожного підприємства за рік. При цьому фонд преміювання утворюється за нормативами за кожен пункт зростання:

а) продуктивності праці (наростаючим підсумком у порівнянні з базисним роком);

б) питомої ваги продукції вищого сорту в загальному обсязі виробництва продукції у відсотках до прибутку.

Крім того, розмір преміального фонду коригується в залежності від зміни потреби в матеріальних ресурсах у порівнянні з показником перспективного плану.

При розробці і реалізації поточного плану учасники гри повинні (за умов зростання ринкового попиту) прагнути прийняти такі зобов'язання з додаткового випуску продукції в порівнянні з завданнями стратегічного плану на даний рік, що забезпечать максимальне підвищення ефективності виробництва на підприємствах і найбільш повне задоволення потреби у високоякісній продукції.

У табл. 3.23 представлено характеристику основних етапів ділової гри.

Блок – схема етапів ділової гри «Стимул»

Назва етапів і час їх виконання	Назви операцій і заповнюваних таблиць
1	2
1. Підготовка до гри – 1 година	1. Прийняття рішення про проведення ділової гри 2. Вивчення правил гри і методичної літератури 3. Формування команд і розподіл посад і обов'язків серед учасників (форма АК) 4. Виробнича нарада за підсумками 1 етапу
2. Формування додаткових зобов'язань поточного плану – 0,5 години	5. Виявлення резервів виробництва й ухвалення рішення про додаткові завдання річного плану (табл. Л.1 гр. 1-4) 6. Розробка пропозицій по збільшенню випуску продукції (табл. Л.1 гр.5) 7. Відрядження працівників підприємств до споживачів 8. Уточнення завдань по додатковому випуску продукції на підприємствах (табл. Л.1 гр.6) 9. Уточнення у постачальників інформації про можливість отримання ресурсів для виконання додаткових завдань з виробництва 10. Виробнича нарада за підсумками 2 етапу
3. Розрахунок показників поточного плану за розділами – 2 години	11. Передача відділам заводу управління документів для уточнення завдань перспективного плану на поточний рік. 12. Розрахунок додаткового плану виробництва продукції (табл. Л.2) і загального виробничого плану (табл. Л.3) 13. Розрахунок додаткової потреби в матеріальних ресурсах (табл. Л.4) 14. Розрахунок додаткової потреби в кадрах (табл. Л.5) 15. Вибір оргтехзаходів і розрахунок їхньої економічної ефективності (табл. Л.6 розділ 2 гр.1,2,4,6,8,10; табл. Л.7, табл. Л.8) 16. Оцінка забезпеченості завдань поточного плану матеріальними і трудовими ресурсами (табл. Л.9, Л.10) 17. Оформлення і затвердження поточного плану за наступними показниками: А) обсяг виробництва і реалізації продукції, питома вага продукції вищого сорту (табл. Л.11) Б) продуктивність праці (табл. Л.12 рядки 1-4; табл. Л. 13 рядки 1-5) В) собівартість, прибуток (табл. Л. 14, табл. Л.15) 18. Розрахунок планового фонду преміювання (табл. Л.16) 19. Ухвалення рішення про додаткові ресурси для поточного плану (на основі табл. Л.9, Л.10)

1	2
4. Оперативне регулювання виконання плану – 1 година	20. Оцінка ймовірності виконання плану за 1 півріччя (табл. Л.6 розділ I, II, гр.3,5,7,9,11; табл. Л.12 рядок 5; табл. Л. 17 рядки 1-2) 21. Розробка додаткових оргтехзаходів на 2 півріччя для забезпечення виконання поточного плану (табл. Л.18, гр.1,2,4,6,8,10) 22. Розробка заходів, що не вимагають додаткових капітальних вкладень (табл. Л.12 рядок 6; табл. Л.17 рядок 3; табл. Л.18 гр.4,6) 23. Узгодження додаткової потреби в ресурсах Виробнича нарада за підсумками оцінки виконання плану за 1 півріччя
5.Оцінка виконання поточного плану – 1 година	24. Розрахунок фактичної ефективності оргтехзаходів (табл. Л.8 рядок 5-6; табл. Л.12. рядок 7-9; табл. Л.17 рядок 4-5, табл. Л.19) 25. Розрахунок виконання плану за рік за показниками: А) обсяг виробництва і реалізації продукції, питома вага продукції вищого сорту; Б) продуктивність праці (табл. Л.13 рядок 6-8) В) собівартість, прибуток (табл. Л.15 рядок 6-8) 26. Розрахунок фактичного преміального фонду (табл. Л.20) 27. Виробнича нарада – підведення підсумків виконання поточного плану
6. Підведення підсумків гри – 0,5 години	28. Підведення підсумків гри. Оцінка дій команд (табл. Л.21) 29. Анкетування учасників гри.

3.8. Тренінги 20-21 «Планування збуту продукції» (4 год.)

Мета тренінгів 20-21: набути практичні навички щодо визначення обсягів збуту продукції, складання рекламного бюджету та розробки комунікаційної політики підприємства.

3.8.1. Самостійна робота студента

1. Системи і канали збуту продукції.
2. Моделі відвантаження товарів підприємства через власну збутову мережу.
3. Товарна, асортиментна і сервісна політика як інструменти збуту

продукції.

4. Комунікаційна політика.
5. Бюджет реклами і моделі маркетингових комунікацій.

3.8.2. Проблемні запитання

1. У чому полягає відмінність між сервісними послугами до і після продажу товару?
2. Як буде змінюватись постановка задачі визначення оптимального рекламного бюджету на монополістичному та конкурентному ринках?
3. Як оптимізувати розподіл рекламного бюджету?

3.8.3. Теми реферативних доповідей

1. Зміна політики збуту підприємства на різних етапах життєвого циклу продукції.
2. Елементи фірмового стилю й основні підходи до його планування.

3.8.4. Практичні завдання до тренінгу 20

Завдання 1. Розрахувати плановий обсяг збуту та прибуток підприємства за наступних умов:

- товарний випуск на плановий період – 90 млн. грн.;
- залишки нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду відповідно - 4,7 та 3,9 млн. грн.;
- витрати на 1 грн. товарної продукції – 0,88 грн.

Завдання 2. Побудувати для підприємства економіко – математичну модель подекадного планування збуту 3-х видів продукції, яка постачається 4-м споживачам, самостійно підібравши інформацію стосовно запасу продукції, її ціни та одноденного випуску, трудомісткості пакування, ймовірності оплати поставок тощо.

Завдання 3. *Виробнича ситуація „Збутова політика виробника-монополіста”*

Підприємство-монополіст прагне визначити обсяг виробництва та ціну реалізації своєї продукції, які забезпечили б йому максимальний прибуток. У табл. 3.24 наведені дані, що характеризують заплановані на наступний рік обсяг продажу і витрати на виробництво товару.

Таблиця 3.24

Валова виручка і прибуток

Ціна за одиницю, грн.	Обсяг збуту, тис. од.	Валові витрати, тис. грн.	Валова виручка, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.
1	2	3	4	5
15	0	1000		
14	100	1500		

Продовження табл. 3.24

1	2	3	4	5
13	200	1900		
12	300	2225		
11	400	2500		
10	500	2750		
9	600	3025		
8	700	3350		
7	800	3800		
6	900	4400		
5	1000	5300		

Необхідно визначити:

- 1) валову виручку і прибуток від збуту продукції (дозаповнити табл. 3.24);
- 2) на основі зіставлення валових показників обчислити ціну та обсяг реалізації, що дає змогу підприємству максимізувати прибуток;
- 3) аналіз виконати у графічному вигляді.

Завдання 4. Виробнича ситуація „Особливості збуту на окремих стадіях життєвого циклу продукції”

Визначити плановий обсяг збуту продукції в залежності від зміни етапів життєвих циклів конкретних виробів, а також зміни їх залишків на складі; зміна на один етап життєвого циклу збільшує або зменшує попит на 20% (табл. 3.25).

Таблиця 3.25

Розрахунок планового обсягу збуту продукції

Вироби	Минулий період				Плановий період						
	етап ЖЦ	реалізовано, тис. од.	ціна, грн.	обсяг збуту, тис. грн.	етап ЖЦ	можливий збут, тис. од.	залишки, тис. од.		план збуту, тис. од.	ціна, грн.	обсяг збуту, тис. грн.
							на початок	на кінець			
№1	спаду	100	80				5				
№2	росту	120	100		зрілості		10	15			
№3	виведення на ринок	20	50		росту		2	5			
№4	зрілості	200	150		насичення		20	10			
Усього											

3.8.5. Практичні завдання до тренінгу 21

Завдання 1. Виручка від реалізації товарів підприємства становить 65 млн. грн. Рівень насичення ринку даним товаром оцінений у 170 млн. грн. Граничний прибуток дорівнює 40 грн. на одиницю продукції. Експертами встановлено, що в разі припинення реклами продаж може впасти на 12%.

Розрахувати збільшення продажу за умови проведення підприємством рекламної кампанії з бюджетом 1 млн. грн.

Завдання 2. У попередньому році рекламний бюджет підприємства становив 322 тис. грн. при продажу 3800 од. продукції. У плановому році обсяг продажу планується збільшити на 6,8 %. Чисельність жителів у регіоні не зміниться.

Перевірити оптимальність рекламного бюджету, визначеного за відсотком до обороту, якщо ціна за одиницю продукції підприємства становить 600 грн., в якій 270 грн. – це змінні витрати. Еластичність продажу за рекламою дорівнює 0,19.

Завдання 3. На підставі інформації та результатів попереднього завдання перевірити оптимальність рекламного бюджету, якщо підприємство виходить з довгострокового ефекту реклами. Рівень запам'ятовування реклами становить 0,565, а рівень запізнювання продажу - 0,1.

Завдання 4. Розробити модель для оптимізації розподілу коштів рекламного бюджету для підприємства, яке розміщує рекламу в 4-х засобах масової інформації, які відрізняються вартістю розміщення оголошень та їх ефективністю.

3.9. Тренінги 22-24 «Витрати виробництва та обігу» (6 год.)

Мета тренінгів 22-24: набути практичні навички у визначенні різних показників витрат, оцінці їх взаємозв'язку з прибутком підприємства, практичному застосуванні окремих методів обліку витрат, знаходженні оптимального рівня поточних витрат.

3.9.1. Самостійна робота студента

1. Склад витрат підприємства. Взаємозв'язок між складовими витрат, пов'язаними з основним видом діяльності.
2. Показники витрат і взаємозв'язок між ними та результатом виробничої діяльності.
3. Методи обліку витрат.
4. Оптимізація поточних витрат.

3.9.2. Проблемні запитання

1. Чим відрізняються шляхи зниження витрат виробництва та обігу в

умовах ринкової економіки?

2. Обґрунтуйте причини сучасної тенденції переважання частки матеріальних витрат у загальних витратах операційної діяльності.

3.9.3. Теми реферативних доповідей

1. Проблеми та основні шляхи зниження витрат на вітчизняних підприємствах.

2. Моделі оптимізації витрат підприємства.

3.9.4. Практичні завдання до тренінгу 22

Завдання 1. Витрати підприємства і зміна його запасів відображені відповідно в табл. 3.26 і 3.27.

Таблиця 3.26

Фактичні витрати підприємства станом на кінець звітнього року

Витрати	Сума, тис. грн.
1. Придбання сировини	753 000
2. Витрати на транспортування сировини	16 800
3. Пряма заробітна плата	690 000
4. Непряма виробнича заробітна плата	277 800
5. Витрати на утримання та обслуговування виробництва	256 200
6. Інші накладні виробничі витрати	114 000
7. Адміністративні витрати	610 800
8. Витрати на збут	531 600
9. Податок на прибуток	270 000

Таблиця 3.27

Інформація про запаси на підприємстві за звітний рік, тис. грн.

Вид запасу	На початок року	На кінець року
1. Сировина	132900	146100
2. Незавершене виробництво	44100	64500
3. Готова продукція	307200	586800

Необхідно згрупувати витрати підприємства відповідно до діючої їх класифікації і визначити суму за групами. Обрахувати собівартість виготовленої і реалізованої продукції.

Завдання 2. Запланована підприємством виручка від реалізації становить 8 млн. грн. при ціні 100 грн. за одиницю.

Витрати підприємства на виробництво і збут продукції включають:

- прямі матеріальні витрати і витрати на оплату праці (на одиницю) - 30 грн.;

- виробничі накладні витрати – 1,56 млн. грн. (у т. ч. змінні – 300 тис.);

- адміністративні витрати – 470 тис. грн. (у т. ч. змінні – 90 тис.);

- витрати на збут – 1,4 млн. грн. (у т. ч. змінні – 410 тис.).

Завдання:

- 1) розрахувати точку беззбитковості і запас надійності;
- 2) визначити прибуток при запланованому обсязі реалізації;
- 3) обчислити прибуток в разі зниження ціни на 4% і зростання обсягу реалізації на 10%;
- 4) визначити прибуток при зростанні ціни на 3% і зниженні обсягу реалізації на 6%;
- 5) встановити, який обсяг реалізації необхідний при ціні п. 4 для отримання прибутку п.3.

Завдання 3. На підставі зазначених у табл. 3.28 даних визначити невідомі показники.

Таблиця 3.28

**Вихідна інформація для визначення показників витрат
і результату діяльності підприємства, млн. грн.**

Показник	Варіант			
	1	2	3	4
1. Обсяг продажу	180	120	220	?
2. Початковий запас готової продукції	24	14	?	?
3. Початковий запас НЗВ	18	10	30	28
4. Прямі матеріали	44	32	38	26
5. Пряма заробітна плата	?	42	36	58
6. Виробничі накладні витрати	34	38	?	36
7. Кінцевий запас НЗВ	36	18	18	?
8. Собівартість виготовленої продукції	114	?	130	134
9. Кінцевий запас готової продукції	34	?	22	42
10. Собівартість реалізованої продукції	?	78	168	146
11. Валовий прибуток	?	?	?	48
12. Операційні витрати	?	46	?	?
13. Прибуток (збиток)	18	?	(12)	14

Завдання 4. Вихідну інформацію про діяльність підприємства наведено в табл. 3.29.

Необхідно дати окремі відповіді на такі запитання:

1. Якою буде точка беззбитковості для продукції підприємства (в натуральних одиницях; у % до нормальної потужності).
2. Який чистий прибуток отримає підприємство, якщо реалізує 400 тис. од. за рік?
3. Яка кількість продукції повинна бути реалізована, щоб отримати чистий прибуток:
 - а) 42 млн. грн.;
 - б) 20% обсягу продажу;
 - в) 84 грн. на одиницю.
4. Якою повинна бути ціна одиниці продукції, щоб підприємство отримало

чистий прибуток 42 млн. грн. при реалізації 80 тис. одиниць?

Таблиця 3.29

Інформація про діяльність підприємства

Показник	Одиниця виміру	Розмір
1. Змінні витрати на одиницю продукції:- прямі матеріальні витрати	грн.	150
- прямі витрати на оплату праці	-//-	45
- виробничі накладні витрати	-//-	30
2. Постійні витрати:	млн. грн.	35
- виробничі постійні накладні витрати	-//-	15
- постійні витрати на збут		
3. Ціна одиниці продукції	-//-	585
4. Нормальна виробнича потужність	тис. од./ рік	400
5. Податок на прибуток	%	16

Завдання 5. Витрати підприємства *M* та його основного конкурента – підприємства *K* з виробництва аналогічної продукції характеризуються даними табл. 3.30.

Таблиця 3.30

Порівняння виробничих витрат основних конкурентів, грн. / од.

Стаття витрат	Підприємство <i>M</i>		Підприємство <i>K</i>	
1. Сировина і матеріали	54	51	56	50
2. Зворотні відходи	9,7	9,4	6,2	6,9
3. Паливо технологічне	16,1	14,7	15,5	15,3
4. Енергія технологічна	5,2	5,6	5,5	6,0
5. Основна заробітна плата	7,7	7,9	6,1	8,2
6. Додаткова заробітна плата	4,0	4,2	5,3	5,1
7. Відрахування на соціальне страхування	4,4	4,5	4,3	5,0
8. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	6,1	14,4	5,9	8,3
9. Загальновиробничі витрати	5,9	7,4	3,9	9,7

Визначити оптимальний рівень витрат підприємства *M* в постатейному розрізі і виконати порівняння ступеня оптимальності фактичних витрат на підприємствах-конкурентах.

3.9.5. Практичні завдання до тренінгів 23-24

Ділова гра № 6 „Оцінка витратності операційної діяльності і розробка заходів по усуненню непродуктивних витрат”

Мета гри: набуття практичного досвіду щодо оцінки результатів виконання плану за витратами операційної діяльності самостійними підрозділами (філіями) підприємства, а також визначення сумарного резерву в цілому з розробкою адекватних управлінських рішень

Бюджет часу ділової гри – 4 години.

Ідея гри: проведення аналітичних розрахунків по оцінці змін повної собівартості товарної продукції по загальним і частковим показникам, факторна оцінка зміни витратності виробництва.

Учасники гри: головні економісти структурних підрозділів підприємства, економісти цих підрозділів.

Вихідна інформація: у розрізі підрозділів планова і фактична собівартість товарної продукції, товарна продукція, порівняльна товарна продукція, калькуляції повної собівартості, склад втрат від браку, кошториси комплексних витрат, склад ФОП (додаток М).

Порядок гри. У грі бере участь академічна група, яка розбивається на чотири підгрупи по 6-9 чоловік, що грають роль економістів філій і підприємства в цілому. На чолі кожної підгрупи призначається відповідальний (старший економіст), що безпосередньо консультується з тренером по складних питаннях і несе відповідальність за правильність результатів.

Учасникам гри необхідно визначити по кожній філії, що входить до складу підприємства, і по підприємству в цілому:

1. Виконання плану по витратах на одну грн. товарної продукції і одержану суму економії (перевитрати).
2. Виконання плану зниження собівартості порівнянної товарної продукції.
3. Зміну матеріаломісткості у порівнянні з планом і величину економії (перевитрати) по собівартості за рахунок цього фактора.
4. Зміну питомої матеріаломісткості на один виріб і вплив цієї зміни на матеріальні витрати.
5. Вплив на собівартість недотримання планової величини відходів матеріалів.
6. Вплив на собівартість продукції і рівень матеріальних витрат наявності незапланованого браку.
7. Відносне відхилення по витрачання фонду оплати праці.
8. Вплив на собівартість співвідношення темпів зростання продуктивності праці і середньої заробітної плати.
9. Резерви зниження собівартості стосовно витрат на оплату праці.
10. Вплив на собівартість виконання плану за загальновиробничими

витратами (без витрат на утримання та експлуатацію устаткування (ВУЕУ)) та адміністративними витратами.

11. Суму абсолютного і відносного відхилення по ВУЕУ.

12. Вплив зростання обсягу виробництва і виконання нормативних витрат на величину ВУЕУ, загальновиробничих та адміністративних витрат.

13. Вплив умовно-постійних витрат на собівартість продукції.

Після вирішення поставлених вище завдань кожна група обчислює сукупний резерв зниження собівартості. Одержані результати оформляються у вигляді аналітичних таблиць і короткої пояснювальної записки, які обговорюються всіма учасниками гри. Мета обговорення полягає у виявленні провідної філії, а також у розробці заходів щодо усунення непродуктивних витрат.

Методичні вказівки щодо розрахунків. При виконанні першого завдання потрібно встановити не лише загальну зміну витрат на одну грн. товарної продукції, але й вплив асортиментних і структурних зрушень на випуск продукції, зниження витрат, зміну оптових і заготівельних цін. Така градація необхідна для оцінки роботи кожної філії.

Якщо економія отримана за рахунок асортиментних і структурних зрушень, то її не можна зараховувати як позитивний фактор зниження собівартості. Те саме відноситься й до розв'язання другого завдання.

При вирішенні третього завдання необхідно виділити матеріальні витрати. Потім розрахувати планову і фактичну матеріаломісткість. За коефіцієнтом матеріальних витрат встановлюється вплив їхньої зміни на собівартість за допомогою формули:

$$\Delta C\% = (100 - {}^2M * 100) * \acute{O}_i, \quad (3.16)$$

де IM - індекс матеріальних витрат;

U_m - питома вага цих витрат у собівартості.

Основою для розрахунку впливу на собівартість рівня недотримання планової величини відходів виробництва служить визначення співвідношення відходів за ціною вихідної сировини і ціною можливого використання.

Для визначення впливу браку на собівартість потрібно встановити питому вагу матеріальних витрат у собівартості продукції, а потім отриману величину помножити на понадплановий брак.

При врахуванні впливу відхилень заробітної плати потрібно пам'ятати, що аналізовані об'єкти відносяться до машинобудування, а, отже, поправочний коефіцієнт для розрахунку відносного відхилення дорівнює 0,5.

Для визначення впливу співвідношення темпів приросту зарплати та продуктивності праці потрібно розрахувати середню зарплату і продуктивність праці одного працівника, а потім за формулою:

$$C\% = \frac{П - 3}{П + 100} * ПВ, \quad (3.17)$$

де $П$ - темпи підвищення продуктивності праці;

3 - темпи зростання середньої заробітної плати;

$ПВ$ - питома вага заробітної плати в собівартості продукції,

визначити необхідну величину у відсотках, а помноживши отриманий відсоток

на планову собівартість, можна встановити абсолютну суму зміни собівартості під впливом співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати.

Визначення впливу на собівартість статей комплексних витрат здійснюється шляхом порівняння фактичного їх розміру з плановим.

Вплив ВУЕУ встановлюється в такій послідовності:

- знаходиться змінна частина ВУЕУ шляхом множення планової величини витрат по кожній статті на відповідний коефіцієнт;
- визначається величина змінних витрат з урахуванням рівня виконання плану по обсягу продукції;
- скориговані змінні витрати підсумовуються з умовно-постійною частиною витрат по кожній статті;
- фактичні витрати порівнюються з витратами, які перераховані на відсоток виконання плану по випуску продукції.

Такий розрахунок дозволяє встановити відносне відхилення.

Встановлення впливу зростання обсягу виробництва і виконання нормативних витрат щодо комплексних статей вирішується шляхом визначення витрат по всіх статтях комплексних витрат на одну грн. товарної продукції. Такі витрати обчислюються за планом, перерахованим на фактичний обсяг випущеної продукції і за фактом. Порівняння планових витрат, перерахованих на фактичний обсяг, з витратами за затвердженим планом відображає вплив зростання обсягу виробництва на приріст витрат. Порівняння фактичних витрат із плановими, перерахованими на обсяг випущеної продукції, показує виконання нормативних витрат. В оцінку діяльності філій повинно входити дотримання норм витрат.

Вплив на собівартість умовно-постійних витрат визначається за формулою:

$$A(\%) = \left(1 - \frac{100}{100 + V}\right) * O_{\text{мін}} , \quad (3.18)$$

де $E(\%)$ - зниження (приріст) собівартості;

V - зростання обсягу товарної продукції в оптових цінах підприємства, %;

$U_{\text{норм}}$ - частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції.

Сукупний резерв зниження собівартості встановлюється по кожній групі витрат: матеріальних, заробітній платі, витрат по обслуговуванню та управління виробництвом та підприємством в цілому. До складу сукупного резерву включаються незаплановані втрати від браку.

Діяльність філій та підприємства в цілому оцінюється за величиною понадпланової економії. Нагадаємо, що економія, яка отримана від асортиментних і структурних зрушень, не може оцінюватися як позитивний фактор. Також не може бути визнаною провідною та філія, колектив якої допустив перевитрати матеріальних витрат на одиницю продукції та має економію по собівартості лише по витратах на обслуговування та управління виробництвом.

3.10. Тренінги 25-28 «Фінансове планування на підприємствах» (8 год.)

Мета тренінгів 25-28: набути практичні навички у визначенні потреби в капіталі, виборі інструментів фінансування, плануванні кредиту, розробці амортизаційної політики підприємства, складанні та аналізі бюджету підприємства.

3.10.1. Самостійна робота студента

1. Визначення потреби в капіталі.
2. Інструменти фінансування.
3. Кредитне фінансування.
4. Кредитна політика підприємства.
5. Амортизаційна політика підприємства.
6. Поняття бюджету і бюджетування.
7. Етапи формування бюджету підприємства.
8. Технологія бюджетування.
9. Аналіз і контролінг виконання бюджету.

3.10.2. Проблемні запитання

1. Як позначається фінансова невизначеність в майбутніх надходженнях і платежах на визначенні потреби в капіталі?
2. Поясніть, чому конверсійні займи та опціонні контракти мають спекулятивну привабливість?
3. У чому полягають труднощі складання бюджету та як їх можна подолати?

3.10.3. Теми реферативних доповідей

1. Формування оптимальної структури капіталу.
2. Лізинг і факторинг як інструменти скорочення потреби в капіталі.

3.10.4. Практичні завдання до тренінгу 25

Завдання 1. Визначити потребу підприємства в капіталі на певний місяць, якщо надходження становитимуть 500 тис. грн., виплати – 300 тис. грн., залишок грошей на початок місяця – 40 тис. грн., грошовий резерв – 20 тис. грн.

Завдання 2. Очікуваний підприємством обсяг продажу товарів у наступному році дорівнює 400 млн. грн. Обсяг продажу товарів у поточному році – 350 млн. грн. Відсоток чистого прибутку після виплати дивідендів від товарообігу становить 3%. Приріст активів, що залежать від обсягу продажу

товарів, дорівнює 40% приросту обсягу продажу.

Потрібно визначити суму фінансування підприємства за рахунок зовнішніх джерел.

Завдання 3. Визначити загальну потребу в капіталі для започаткування діяльності нового виробничого підприємства, яке буде розміщене в орендованих приміщеннях. Сума внесеної орендної плати дорівнює 2 млн. грн. Закупівля необхідного устаткування обійдеться засновникам в 7 млн. грн., а транспортних засобів – в 3 млн. грн. Крім того, передбачається створити резерв грошових коштів у розмірі 500 тис. грн.

На виготовлення одиниці продукції потрібно 1,4 кг матеріалів за ціною 34,3 грн./кг та інших змінних витрат на суму 32 грн. Всі витрати виникають рівномірно протягом усього виробничого процесу. Закупівля матеріалів, виробництво і реалізація здійснюються рівномірно по 200 тис. одиниць на день. Ціна реалізації 130 грн.

Строки знаходження товарів у запасі і строки погашення кредитів (в днях): виробничий запас – 20; незавершене виробництво – 10; запас готової продукції – 40; строк погашення кредитів споживачами – 60 (за весь обсяг).

Завдання 4. Підприємство планує випускати велосипеди по 10000 одиниць на рік. Витрати на виготовлення одного велосипеда дорівнюють 300 грн. при відпускній ціні 600 грн. Власні фінансові ресурси у підприємства відсутні, тому розглядається можливість взяти банківський кредит під 15 % річних.

Розрахувати розмір необхідного підприємству кредиту і строк його повернення за умови часткового погашення кредиту за рахунок відрахувань до амортизаційного фонду в сумі 180 тис. грн. на рік. Визначити вид фінансування в даному випадку.

3.10.5. Практичні завдання до тренінгу 26

Завдання 1. Первісна вартість устаткування – 1300 тис. грн., сума його зносу на дату першої переоцінки – 250 тис. грн. У результаті експертної оцінки встановлено, що справедлива вартість об'єкта на дату переоцінки дорівнює 1360 тис. грн.

Визначити переоцінену суму первісної вартості та зносу даного устаткування.

Завдання 2. Первісно строк корисного використання об'єкта основних засобів був оцінений в 7 років. Після двох років експлуатації, коли стало відомо, що попит на продукцію, для випуску якої купувався цей об'єкт, буде значно менший за попередньо очікуваний, було вирішено знизити строк корисної служби до 5 – х років.

Визначити, за якою нормою амортизації потрібно буде у подальші роки амортизувати об'єкт за умови прямолінійного списання його вартості?

Завдання 3. Вартість групи устаткування підприємства – 400 тис. грн., а очікуваний термін корисного використання – 6 років. Протягом перших трьох років експлуатації устаткування амортизувалося за методом зменшення

залишкової вартості з коефіцієнтом 2.

У зв'язку зі зміною умов використання устаткування було визнано за необхідне змінити метод амортизації на прямолінійний. Визначити норму амортизації та річну суму амортизаційних відрахувань до і після зміни методу амортизації устаткування.

Завдання 4. Підприємство придбало устаткування вартістю 450 тис. грн. Витрати на транспортування і монтаж склали 22 тис. грн. Очікуваний термін корисного використання устаткування становитиме 10 років, а ліквідаційна вартість – 9 тис.грн.

Розрахувати коефіцієнт економічного спрацювання устаткування за 5 повних років його експлуатації при прямолінійному і кумулятивному методах та вибрати з них економічно вигідний.

3.10.6. Практичні завдання до тренінгу 27

Завдання 1. У табл. 3.31 наведено обсяги реалізації підприємства “Барвінок” на перше півріччя бюджетного року.

Таблиця 3.31

Бюджет продажу підприємства на I півріччя

Місяць	Обсяг продажу, одиниць
Січень	9 600
Лютий	16 000
Березень	24 000
Квітень	14 400
Травень	11 200
Червень	10 400

Запаси готової продукції плануються в розмірі 30% обсягу реалізації наступного періоду. На 1 січня цього ж року на складі було 1800 одиниць готової продукції. Для виробництва одиниці продукції потрібно 8 кг сировини, запас якої підтримується на рівні 20% виробничої потреби наступного місяця. Ціна 1 кг сировини – 14,7 грн.

Потрібно скласти бюджет виробництва і бюджет прямих матеріальних витрат підприємства на 1-й квартал бюджетного року.

Завдання 2. Підприємство має намір спланувати свої грошові надходження і платежі в листопаді на підставі таких даних: залишок грошових коштів на 1 листопада – 362 000 грн. Кредиторська заборгованість за товари на кінець жовтня дорівнює 1550 тис. грн. 20 листопада підприємство має оплатити вексель на суму 808 тис. грн. Досвід свідчить, що 60% реалізованих товарів будуть оплачені клієнтами в місяці реалізації, 30% - в наступному місяці, 8% - через 2 місяці, а 2% - не будуть оплачені. Підприємство реалізує різні товари за ціною 160 грн. за одиницю. Окремі дані про реалізацію наведені в табл. 3.32.

Оскільки куплені товари підлягають оплаті протягом 15 днів, то приблизно 50% їх оплачується в наступному місяці. Середня ціна куплених товарів

становить 100 грн. за одиницю. Товарні запаси в кінці кожного місяця досягають рівня 2000 одиниць плюс 10% кількості товарів, які будуть реалізовані в наступному місяці. Запаси на 1 жовтня становили 8000 одиниць.

Таблиця 3.32

Обсяги реалізації продукції протягом вересня – грудня

Місяць	Кількість, одиниць
Вересень (фактично)	40 000
Жовтень (фактично)	60 000
Листопад (передбачається)	80 000
Грудень (передбачається)	50 000

Планові витрати обігу в листопаді – 1 700 тис. грн. З цієї суми 600 тис. грн. - постійні витрати (у т.ч. амортизація – 240 тис. грн.). В листопаді підприємство передбачає за 190 тис. грн. реалізувати повністю амортизоване устаткування.

Необхідно скласти бюджет грошових коштів підприємства на листопад.

Завдання 3. Нижче наведено баланс підприємства (табл. 3.33).

Таблиця 3.33

Баланс підприємства, тис. грн.

Актив	Сума	Пасив	Сума
Основні засоби (залишкова вартість)	31 050	Статутний капітал	27 000
Товари	4 500	Нерозподілений прибуток	6 375
Дебітори	8 100	Постачальники	9 450
Розрахунковий рахунок	1 350	Векселя видані	2 175
Баланс	45 000	Баланс	45 000

Підприємство складає бюджети на червень і має наступну попередню інформацію:

1) запланований обсяг продажу становить 30 млн. грн., у т. ч. 70% в кредит. Половина продажу в кредит оплачується в місяці продажу, а решта – в наступному місяці;

2) заплановано придбати матеріали на суму 18 млн. грн.: 40% придбаних матеріалів оплачується в місяці придбання, а решта – в наступному місяці;

3) запас матеріалів на 1 липня планується в сумі 6 млн. грн.;

4) витрати обігу заплановані в сумі 11,1 млн. грн. (у т. ч. амортизація – 300 тис. грн.);

5) видані векселя будуть оплачені протягом червня з виплатою відсотка в сумі 15 тис. грн.;

6) нове устаткування буде придбане та оплачене в червні за 975 тис. грн.;

7) в червні підприємство отримає кредит банку в сумі 3 млн. грн. терміном

на 6 місяців.

Потрібно скласти бюджет грошових коштів, бюджетний звіт про прибуток і бюджетний баланс.

3.10.7. Практичні завдання до тренінгу 28

Завдання 1. У табл. 3.34 наведено звіт про виконання бюджету підприємства.

Таблиця 3.34

Звіт про виконання бюджету підприємства

Показник	Фактично	Бюджет	Відхилення
Продаж	2 552 460	2 968 000	- 415 540
Собівартість реалізованих товарів	1 717 040	1 981 400	264 360
Валовий прибуток	835 420	986 600	- 151 180
Витрати обігу	635 210	627 760	- 7 450
Прибуток	200 210	358 840	- 158 630

Бюджетні продажі були 70 тис. од., бюджетні змінні витрати – 23 грн. на одиницю. Змінні витрати обігу були заплановані в розмірі 7% продажу. Фактично було реалізовано 57000 одиниць, змінні витрати на одиницю продукції – 23,5 грн., а витрати обігу – 103 210 грн.

Проаналізувати відхилення з використанням гнучкого бюджету.

3.11. Тренінги 29-31 «Складання та аналіз фінансових звітів» (6 год.)

Мета тренінгів 29-31: набути практичні навички у складанні фінансових звітів підприємства та в аналітичній оцінці його окремих документів.

3.11.1. Самостійна робота студента

1. Баланс підприємства й оцінка його статей.
2. Звіт про фінансові результати.
3. Звіт про рух грошових коштів.
4. Звіт про власний капітал.
5. Методика оцінки фінансового стану, ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства на підставі фінансової звітності.

3.11.2. Проблемні запитання

1. Які причини різного складу приміток до фінансових звітів підприємств різного типу ?
2. Чому нормативи для оцінки фінансового стану підприємств носять

рекомендаційний характер ?

3. Як слід оцінювати фінансовий стан підприємства, якщо за одними показниками він є задовільним, а за іншими – незадовільний ?

3.11.3. Теми реферативних доповідей

1. Відмінність у вимогах міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку щодо складання фінансових звітів підприємств.

2. Особливості оцінки інвестиційної привабливості акціонерних товариств.

3.11.4. Практичні завдання до тренінгу 29

Завдання 1. На 31.12.2010 р. підприємство А мало на розрахунковому рахунку в банку 200 тис. грн. Інші господарські засоби становили 2,4 млн. грн. Зобов'язання підприємства перед кредиторами – 1 млн. грн.; статутний капітал – 1,6 млн. грн.

Скласти баланс підприємства і проаналізувати його структуру.

Завдання 2. Через рік фінансові показники підприємства А становили: зобов'язання кредиторам – 800 тис. грн.; кошти на рахунку в банку – 300 тис. грн.; інші кошти – 2,5 млн. грн.

Обчислити власний капітал підприємства на 31.12.2011 р. і скласти баланс.

Завдання 3. Якщо господарські засоби підприємства становлять 200 од. грошовими коштами, 3 од. верстатів з ЧПУ і 20 кг металевої стрічки, чи можна визначити загальну суму економічних ресурсів підприємства? Чому? Що треба ще знати?

Завдання 4. 03.01.2011 р. підприємство А взяло позику в банку на суму 500 тис. грн. під вексельні зобов'язання. 04.01.2011 р. за готівку було закуплено товарно-матеріальних цінностей на суму 200 тис. грн. Необхідно внести зміни до балансу від 31.12.2010 р. шляхом закреслення застарілої інформації.

Завдання 5. 05.01.2011 р. підприємство А реалізувало за 30 тис. грн. (безготівково) продукцію собівартістю 20 тис. грн. Внести зміни в баланс від 04.01.2011 р.

Завдання 6. Якщо підприємство А зобов'язалось оплатити постачальникам рахунок за одержані 06.01.2011 р. комплектуючі вироби на суму 100 тис. грн. протягом 30 днів, а покупець у той же день придбав продукцію підприємства собівартістю 50 тис. грн. на суму 60 тис. грн. в кредит на 30 днів, то як виглядає баланс на 06.01.2011 р. ?

Завдання 7. 07.01.2011 р. підприємство А придбало дві земельні ділянки за ціною 1 млн. грн., заплативши одразу 200 тис. грн., а на решту суми була взята позика в банку під заставу терміном на 3 роки. 08.01.2011 р. власники цього підприємства одержали пропозицію продати підприємство за ціною 2,5 млн. грн., але відмовились від пропозиції, незважаючи на те, що власні кошти становили лише 2,01 млн. грн. за балансом.

Потрібно внести зміни в баланс від 07.01.2011 р. і пояснити причини відмови власників, виходячи з міркувань обмеженої повноти даних балансового звіту щодо потенціалу підприємства на ринку та її престижу, оціненого власниками в розмірі 500 тис. грн.

3.11.5. Практичні завдання до тренінгу 30

Завдання 1. У табл. 3.35 наведені статті балансу підприємства на 1 січня поточного року. Скомпонувати дані за розділами балансу і розрахувати показники оцінки фінансового стану підприємства.

Таблиця 3.35

Статті бухгалтерського балансу підприємства, млн. грн.

Актив	Сума	Пасив	Сума
1. Основні засоби	3200	1. Статутний капітал	2940
2. Нематеріальні активи	100	2. Нерозподілений прибуток	700
3. Інші необоротні активи	32		
4. Кошти та їх еквіваленти	253	3. Забезпечення майбутніх витрат і платежів	34
5. Готова продукція	47	4. Інші довгострокові фінансові зобов'язання	46
6. Дебіторська заборгованість по розрахунках на нараховані доходи	172		
7. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	34	5. Довгострокові кредити банків	175
8. Виробничі запаси	85	6. Поточні зобов'язання по оплаті праці	38
9. Витрати майбутніх періодів	10		

Завдання 2. На 31.12.2010 р. підприємство мало на розрахунковому рахунку 570 тис. грн. Сума коштів у касі – 48 тис. грн. Початкова вартість основних засобів склала 3870 тис. грн., у тому числі сума зносу – 213 тис. грн. Нематеріальні активи оцінюються в розмірі 155 тис. грн., вартість виробничих запасів – 100 тис. грн., а готової продукції – 75 тис. грн. Дебіторська заборгованість за товари, послуги, роботи складала 15 тис. грн., а величина довгострокових зобов'язань – 166 тис. грн. Сума поточних зобов'язань по розрахунках із власниками – 8 тис. грн. Статутний капітал підприємства – 3517,7 тис. грн., сума нерозподіленого прибутку – 898,3 тис. грн.

Скласти баланс підприємства на кінець 2010 року.

Завдання 3. Товариство акціонерного типу на початок звітнього року мало власний капітал у наступному складі: акціонерний капітал – 4 млн. грн.; резервний капітал – 1,5 млн. грн.; нерозподілений прибуток – 680 тис. грн.

Протягом звітнього року товариство отримало прибуток у розмірі 1,7 млн.

грн., який за рішенням загальних зборів було розподілено таким чином:

- виплата дивідендів акціонерам – 15 % від суми акціонерного капіталу на початок звітного року;
- відрахування до резервного капіталу – 700 тис. грн.;
- збільшення накопиченої суми нерозподіленого прибутку – 350 тис. грн.

Розрахувати загальну величину власного капіталу товариства на кінець року.

Завдання 4. Виручка від реалізації продукції підприємства за рік склала 53,4 млн. грн. при валових витратах на виробництво товарної продукції 46,5 млн. грн. Дивіденди, які вирішено сплатити акціонерам за результатами року дорівнюють 1,94 млн. грн.

Розрахувати величину операційного прибутку підприємства, суму податку на прибуток при ставці 16%, розмір чистого прибутку і можливу суму реінвестованого прибутку та її частку в операційному прибутку.

3.11.6. Практичні завдання до тренінгу 31

Завдання 1. У розрахунковому році підприємство має такі показники діяльності: рентабельність продукції – 28%; рентабельність основних засобів – 360 %; обсяг реалізованої продукції – 4 млн. грн.

Розрахувати рівень рентабельності продукції, який забезпечив би отримання прибутку, більшого на 110 тис. грн., ніж у розрахунковому році.

Завдання 2. Поточні активи підприємства на кінець звітного року становили 40,1 млн. грн., а короткострокові зобов'язання – 25,2 млн. грн.

Розрахувати коефіцієнт поточної ліквідності активів підприємства на кінець звітного року, а також суму нерозподіленого прибутку задля гарантованого досягнення підприємством нормативного значення коефіцієнта поточної ліквідності за умови нерухомості суми термінових зобов'язань.

Завдання 3. Підприємство у розрахунковому році реалізувало 30 тис. одиниць продукції за ціною 400 грн. за одиницю. Змінні витрати на всю продукцію склали 3,5 млн. грн., постійні – 5 млн. грн. На кінець року підприємство мало такі показники діяльності: основні засоби та інші необоротні активи – 11 млн. грн.; запаси і витрати – 4 млн. грн.; грошові кошти, розрахунки та інші активи – 800 тис. грн.

Розрахувати рентабельність капіталу (сукупних активів) підприємства.

3.12. Тренінг 32 «Антикризове управління підприємством» (2 год.)

Мета тренінгу 32: набути практичні навички у діагностуванні фінансового стану підприємства, виявленні сигналів кризового стану та у розробці заходів щодо поновлення платоспроможності підприємства.

3.12.1. Самостійна робота студента

1. Поняття та ознаки кризового стану підприємства.
2. Правові аспекти визнання фінансової неспроможності підприємства.
3. Сутність антикризового управління.
4. Процедура діагностування фінансового стану підприємства.
5. Схема аналізу фінансової спроможності підприємства.
6. Розробка політики ліквідації неплатоспроможності підприємства.

3.12.2. Проблемні запитання

1. У чому полягає практичне значення банкрутства підприємств для економіки країни?
2. Які фактори обумовлюють фінансову неспроможність підприємств в Україні?
3. Як можна підвищити дієвість моніторингу антикризового управління підприємствами?

3.12.3. Темі реферативних доповідей

1. Економічний механізм виникнення кризового стану виробничої системи.
2. Життєві цикли конкурентної переваги підприємства та існування його самого.

3.12.4. Практичні завдання до тренінгу 32

Завдання 1. Виробнича ситуація „Фінансова санація підприємства”

Акціонерне товариство перебуває у фінансовій кризі. На загальних зборах акціонерів було узгоджено концепцію фінансового оздоровлення підприємства. Баланс підприємства напередодні санації наведено в табл. 3.36.

Заходи, яких було вжито під час фінансової санації підприємства, характеризуються такими даними:

1. Статутний капітал зменшувався двома методами:

а) на основі викупу акціонерним товариством акцій власної емісії за курсом 50% до номіналу з метою подальшого їх анулювання. На це були використані грошові кошти в сумі 250 000 грн.;

б) об'єднанням акцій у відношенні 7 : 4; як альтернатива зменшенню кількості акцій акціонерам була запропонована доплата з розрахунку 2,5 грн. за кожну акцію номінальною вартістю 5 грн. 4/5 акціонерів віддали перевагу об'єднанню своїх акцій, решта здійснили доплати.

2. Продаж окремих об'єктів основних засобів, зокрема устаткування балансовою вартістю 7520 тис. грн. Виручка від реалізації за відрахуванням ПДВ становила 10 млн. грн.

Таблиця 3.36

Баланс акціонерного товариства, тис. грн.

Актив		Пасив	
<i>А. Основні засоби та інші необоротні активи</i>		<i>А. Власний капітал</i>	
1. Основні засоби	3 600	1. Статутний капітал	4 000
2. Устаткування	16 920	2. Резервний капітал	120
3. Нематеріальні активи	3 930	3. Непокриті збитки	(-) 2 680
4. Фінансові вкладення	800		
<i>Б. Оборотні засоби</i>		<i>Б. Зобов'язання</i>	
1. Запаси і затрати	12 300	1. Кредити банків	18 800
2. Готова продукція	2 500	2. Розрахунки з кредиторами за товари та послуги	7 950
3. Дебіторська заборгованість	750	3. Розрахунки за авансами одержаними	10 650
4. Грошові кошти	3 410	4. Розрахунки за векселями виданими	4 900
		5. Інші зобов'язання	470
Баланс	44 210	Баланс	44 210

3. Накладні витрати, які виникли у процесі санації, досягали 550 тис. грн., причому 250 тис. гривень підприємство оплатило відразу, а на 300 тис. виписало вексель.

4. Санаційний прибуток розподілявся за такими основними напрямками:

- а) покриття балансових збитків;
- б) покриття збитків у сумі 200 тис. грн., які виникли в результаті переоцінювання фінансових вкладень;
- в) покриття збитків у сумі 310 тис. грн. від переоцінювання запасів;
- г) покриття збитків від переоцінювання морально застарілого устаткування (470 тис. грн.);
- д) поповнення резервного капіталу.

5. Залишок коштів на розрахунковому рахунку підприємства після проведення фінансової санації становить 4,5 млн. грн., решту мобілізованих фінансових ресурсів підприємство використало для погашення банківських кредитів.

Визначити статутний капітал та резервний капітал підприємства після проведення санації, а також суму грошових коштів, яку підприємство спрямувало на погашення банківських кредитів. За результатами розрахунків скласти баланс підприємства станом після проведення його фінансової санації.

Розділ 4

Навчальні завдання для індивідуальної роботи студентів денної форми навчання

4.1. Індивідуальна робота 1 «Складання зведеного бюджету підприємства»

4.1.1. Мета та завдання індивідуальної роботи

Мета роботи: оволодіння методикою складання бюджетних документів „з нуля”.

Для досягнення мети даної роботи необхідно послідовно виконати наступні **завдання:**

1. Вивчити сутність різних методик формування зведеного бюджету підприємства і з’ясувати галузі їхнього застосування.

2. На основі індивідуальних даних про випуск продукції, ціни на неї, витрачання різних виробничих ресурсів, умови реалізації продукції і оплати ресурсів тощо (додаток Н) скласти різні види операційних і фінансових бюджетних документів на плановий (бюджетний) рік з розподілом за кварталами.

Результатом виконання цієї індивідуальної роботи є підготовка звіту, який оформлюється у вигляді окремо зброшурованої роботи обсягом до 10 сторінок друкованого тексту. Робота може бути виконана на ПК з використанням текстового редактору Word.

4.1.2. Структура звіту з індивідуальної роботи

1. Формулювання мети індивідуальної роботи.
2. Зазначення вихідних даних.
3. Наведення результатів розрахунку бюджетних показників із узагальненням їх у табличному вигляді.
4. Подання висновків щодо ефективності застосування методики бюджетування підприємства „з нуля”.

4.1.3. Методичні рекомендації до виконання індивідуальної роботи 1

При бюджетування «з нуля» покрокова технологія складання зведеного бюджету підприємства є наступною.

Крок 1. Складання **бюджету продажу** задля визначення очікуваного

грошового потоку від продажу. Бюджет оформлюється у вигляді табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Бюджет продажу

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Обсяг продажу, тис. од.					
2. Ціна за од., грн.					
3. Дохід від продажу, тис. грн. (1x2)					

Інформація цього бюджету у подальшому увійде до доходної частини бюджетного звіту про прибутки (крок 10).

На даному кроці розробляється також *графік очікуваних грошових надходжень від реалізації продукції* (табл. 4.2), в якому відображається періодизація надходження грошей за реалізовану продукцію з урахуванням наявної дебіторської заборгованості.

Таблиця 4.2

Графік очікуваних грошових надходжень від реалізації продукції, грн.

Показник	Квартал				Всього за рік
	1	2	3	4	
Дебіторська заборгованість на 01.01.					
Реалізація в кварталі 1					
Реалізація в кварталі 2					
Реалізація в кварталі 3					
Реалізація в кварталі 4					
Усього грошових надходжень					

Інформація цього графіку буде використана на кроці 11 при формуванні доходної частини бюджету грошових коштів.

Також важливим завданням є визначення дебіторської заборгованості на кінець періоду, розмір якої буде зазначено у бюджетному балансі (крок 12). Розрахунок показника здійснюється за формулою:

$$ДЗ_{к.р.} = ДЗ_{н.п.} + Д_{прод} - ГН, \quad (4.1)$$

де $ДЗ_{н.п.}$ - дебіторська заборгованість на початок періоду;

$Д_{прод}$ - дохід від продажу продукції за період;

$ГН$ - усього грошових надходжень від реалізації продукції за період.

Крок 2. Складання *бюджету виробництва* – плану випуску продукції в натуральних одиницях (табл. 4.3).

Розрахунок необхідного обсягу випуску продукції відбувається за

формулою:

$$O_{\text{вит}} = O_{\text{прод}} + ГП_{\text{к.п.}} - ГП_{\text{п.п.}}, \quad (4.2)$$

де $O_{\text{прод}}$ - обсяг продажу;

$ГП_{\text{п.п.}}$ - очікуваний запас $ГП$ на кінець періоду;

$ГП_{\text{к.п.}}$ - запас $ГП$ на початок періоду.

Таблиця 4.3

Бюджет виробництва, од.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Обсяг продажу					
2. Необхідний запас готової продукції (ГП) на кінець періоду					
Усього:					
3. Запас ГП на початок періоду					
4. Обсяг виробництва (1+2-3)					

Крок 3. Складання *бюджету прямих матеріальних витрат* (табл. 4.4) для визначення обсягів придбання матеріалів та розміру витрат, які включаються до бюджету собівартості виготовленої продукції (крок 6).

Таблиця 4.4

Бюджет прямих матеріальних витрат

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Обсяг виробництва, од.					
2. Матеріальні витрати на од., кг					
3. Виробнича необхідність в матеріалах, кг (1x2)					
4. Ціна за 1 кг, грн./кг					
5. Прямі матеріальні витрати (3x4)					
6. Необхідний запас на кінець періоду, кг					
7. Загальна потреба, кг (3+6)					
8. Початковий запас, кг					
9. Обсяг закупівлі матеріалів, кг (7-8)					

В межах кроку 3 складається також *графік очікуваних платежів за придбані матеріали* (табл. 4.5), інформація якого буде використана на кроці 11 для складання бюджету грошових коштів.

При складанні графіку визначається розмір кредиторської заборгованості постачальникам матеріалів на кінець періоду задля подальшого відображення у бюджетному балансі (крок 12). Розрахунок даного показника здійснюють за формулою:

$$KЗ_{к.п.} = KЗ_{п.п.} + B_{придб} - П_{мат}, \quad (4.3)$$

де $KЗ_{п.п.}$ - кредиторська заборгованість на початок періоду;

$B_{придб}$ - загальні витрати на придбання матеріалів за період;

$П_{мат}$ - усього платежів за матеріали за період.

Таблиця 4.5

Графік очікуваних платежів за придбані матеріали

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Обсяг закупівлі матеріалів, кг					
2. Витрати на закупку 1 кг, грн.					
3. Загальні витрати на придбання матеріалів, грн. (1x2)					
4. Кредиторська заборгованість (постачальникам) на 01. 01., грн.					
5. Закупка в кварталі 1					
6. Закупка в кварталі 2					
7. Закупка в кварталі 3					
8. Закупка в кварталі 4					
9. Усього платежі за матеріали, грн.					

Крок 4. Складання **бюджету прямих витрат на оплату праці** задля визначення розміру оплати праці робітників, які безпосередньо зайняті виготовленням продукції. Для виконання індивідуальної роботи ці розрахунки дозволяється здійснити спрощено на основі інформації додатку Н та узагальнити у формі табл. 4.6.

Таблиця 4.6

Бюджет прямих витрат на оплату праці

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Обсяг виробництва, од.					
2. Витрати праці на одиницю, години					
3. Загальні витрати праці, години (1x2)					
4. Годинна тарифна ставка, грн.					
5. Загальні витрати на оплату праці, грн. (3x4)					

Розмір результуючого показника даного бюджету включатиметься до бюджету собівартості виготовленої продукції (крок 6).

Крок 5. Складання **бюджету виробничих накладних витрат** (табл. 4.7)

відбувається на основі інформації про окремі види витрат на управління та обслуговування виробництва (див. додаток Н).

Таблиця 4.7

Бюджет виробничих накладних витрат

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
Обсяг виробництва, од.					
Ставка змінних накладних витрат на од., грн.					
Змінні виробничі накладні витрати, грн.					
- зарплата					
- освітлення і опалення					
- ремонт та експлуатація устаткування					
- інші					
Усього змінних витрат					
Постійні виробничі накладні витрати, грн.					
- зарплата					
- оренда					
- освітлення і опалення					
- амортизація					
- інші					
Усього постійних витрат					
Разом виробничих накладних витрат, грн.					

Слід звернути увагу на те, що сума змінних виробничих накладних витрат в кожному кварталі визначається на основі ставки розподілу (наприклад, через обсяг виробництва). При цьому ставка змінних накладних витрат на одиницю продукції визначається шляхом ділення річної суми цих витрат на річний обсяг виробництва продукції з бюджету виробництва.

Водночас, для спрощення розрахунків суми окремих статей постійних накладних витрат (зарплата управлінського персоналу виробничих підрозділів, оренда виробничих приміщень, освітлення і опалення службових приміщень у виробничих підрозділах, амортизація основних засобів) можна розподіляти між кварталами пропорційно загальній сумі змінних накладних витрат.

Сумарний розмір виробничих накладних витрат за даним бюджетом включатиметься до бюджету собівартості виготовленої продукції (крок 6).

Крок 6. Складання *бюджету собівартості виготовленої продукції* відбувається на основі інформації бюджетів прямих матеріальних витрат (див.

табл. 4.4), прямих витрат на оплату праці (див. табл. 4.6) і виробничих накладних витрат (див. табл. 4.7) з урахуванням запланованих залишків незавершеного виробництва (НЗВ). Якщо залишків НЗВ немає, то собівартість виготовленої продукції дорівнює витратам на виробництво цієї продукції.

Форма бюджету собівартості виготовленої продукції наведена у табл. 4.8.

Таблиця 4.8

Бюджет собівартості виготовленої продукції, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. НЗВ на початок періоду					
2. Витрати на виробництво:					
2.1. Прямі матеріальні витрати					
2.2. Прямі витрати на оплату праці					
2.3. Виробничі накладні витрати					
Усього					
3. НЗВ на кінець періоду					
4. Собівартість виготовленої продукції (1+2-3)					

Розмір собівартості виготовленої продукції буде покладено в основу складання бюджету собівартості реалізованої продукції (крок 7).

Крок 7. Складання *бюджету собівартості реалізованої продукції* (табл. 4.9) має відбуватися на основі інформації бюджетів запасів готової продукції (ГП) і собівартості виготовленої продукції (див. табл. 4.8).

Таблиця 4.9

Бюджет собівартості реалізованої продукції, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Залишок ГП на початок періоду					
2. Собівартість виготовленої продукції					
3. Залишок ГП на кінець періоду					
4. Собівартість реалізованої продукції (1+2-3)					

Для того, щоб розрахувати залишок готової продукції на кінець періоду за виробничою собівартістю необхідно залишок готової продукції у натуральному вимірі (з бюджету виробництва) помножити на виробничу собівартість одиниці

продукції.

Виробнича собівартість одиниці продукції визначається шляхом ділення собівартості виготовленої продукції на обсяг виробництва у натуральному вимірі за відповідний період.

Розмір собівартості реалізованої продукції буде перенесено до бюджетного звіту про прибутки (крок 10).

Крок 8. Складання **бюджету адміністративних витрат** (табл. 4.10) відбувається шляхом об'єднання бюджетів усіх відділів і служб управління підприємства (фірми) та його господарського обслуговування. Склад витрат для формування даного бюджету представлено у додатку Н.

Таблиця 4.10

Бюджет адміністративних витрат, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Зарплата					
2. Орендна плата					
3. Комунальні послуги					
4. Амортизація					
5. Відрядження					
6. Інші витрати					
Усього					

Розмір адміністративних витрат буде включено до бюджетного звіту про прибутки (крок 10).

Крок 9. Складання **бюджету витрат на збут** здійснюється на підставі бюджету продажу (див. табл. 4.1) та витрат, що характеризують процес збуту (див. додаток Н). Даний бюджет оформлюють у формі табл. 4.11.

При складанні бюджету витрат на збут ставка змінних витрат на збут (зокрема, комісійних) визначається шляхом ділення загальної суми річних комісійних витрат на річний обсяг продажу.

Крок 10. Складання **бюджетного звіту про прибутки** здійснюється задля визначення очікуваного фінансового результату діяльності підприємства відповідно бухгалтерської форми 2 «Звіт про фінансові результати».

Цей бюджет складається на основі бюджетів продажу (див. табл. 4.1), собівартості реалізованої продукції (див. табл. 4.9), адміністративних витрат (див. табл. 4.10) та витрат на збут (див. табл. 4.11).

Форма бюджетного звіту про прибутки представлена в табл. 4.12.

Таблиця 4.11

Бюджет витрат на збут

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1.Обсяг продажу, грн.					
2.Ставка змінних витрат на збут (комісійні), %					
3. Змінні витрати на збут (комісійні), грн.					
4.Постійні витрати, усього, грн.:					
4.1. Зарплата					
4.2. Реклама					
4.3. Комунальні послуги					
4.4. Амортизація					
4.5. Відрядження					
4.6. Інші					
Усього витрат, грн.					

Таблиця 4.12

Бюджетний звіт про прибутки

Показник	Сума, грн.
1. Дохід від реалізації	
2. Собівартість реалізованої продукції	
3. Валовий прибуток (1-2)	
4. Операційні витрати:	
4.1. Адміністративні витрати	
Витрати на збут	
5. Прибуток від основної діяльності (операційний прибуток) (3-4)	
6. Податок на прибуток	
7. Чистий прибуток (5-6)	
8. Дивіденди	
9. Нерозподілений прибуток (7-8)	

При складанні даного бюджету слід знати, що валовий прибуток розраховується як різниця між доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції, а операційний прибуток – як різниця між валовим прибутком та операційними витратами (адміністративними витратами та витратами на збут). Податок на прибуток розраховується за ставкою, зазначеною у діючому на момент проведення розрахунків законодавстві країни.

Крок 11. Складання **бюджету грошових коштів** відбувається задля акумуляції потоків майбутніх платежів і надходжень грошових коштів. Він складається на основі окремих операційних бюджетів (кроки 1-10).

До складання бюджету грошових коштів потрібно визначити грошові витрати на виплату заробітної плати (табл. 4.13) та на оплату комунальних послуг (табл. 4.14), оскільки інші витрати будуть повністю оплачені в звітному періоді.

Таблиця 4.13

Розрахунок грошових коштів на виплату заробітної плати, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
I. Нарахована зарплата:					
1. Пряма зарплата					
2. Зарплата у складі:					
2.1. Виробничих накладних витрат					
2.2. Адміністративних витрат					
2.3. Витрат на збут					
Усього					
II. Виплата зарплати:					
- заборгованість на 01.01					
- зарплата за квартал 1					
- зарплата за квартал 2					
- зарплата за квартал 3					
- зарплата за квартал 4					
Разом					

Таблиця 4.14

Розрахунок грошових витрат на оплату комунальних послуг, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Комунальні послуги нараховані:					
- виробничого характеру					
- адміністративні і збутові					
Усього					
2. Платежі за комунальні послуги					
- заборгованість на 01.01					
- 1 квартал					
- 2 квартал					
- 3 квартал					
- 4 квартал					
Усього					

При цьому необхідно розрахувати кредиторську заборгованість підприємства за розрахунками з оплати праці та з оплати комунальних послуг

для складання у подальшому бюджетного балансу (крок 12).

Грошові надходження від реалізації і платежі за матеріали переносяться до бюджету грошових коштів з табл. 4.2 і табл. 4.5.

Оскільки не всі доходи і витрати пов'язані з рухом грошових коштів, необхідно визначити суму доходів і витрат грошового характеру. Для цього слід виключити амортизаційні відрахування, оскільки по них не потрібно виплачувати гроші.

Форма бюджету грошових коштів представлена у табл. 4.15.

Таблиця 4.15

Бюджет грошових коштів, грн.

Показник	Квартал				Усього за рік
	1	2	3	4	
1. Залишок на початок періоду					
2. Надходження від реалізації					
Усього					
3. Платежі:					
- купівля матеріалів					
- виплата зарплати					
- орендна плата					
- комунальні платежі					
- відрядження					
- ремонт й обслуговування устаткування					
- комісійні					
- реклама					
- податок на прибуток					
- інші поточні витрати					
- купівля устаткування					
- дивіденди					
Усього					
4. Залишок на кінець періоду (1+2-3)					

Крок 12. Складання **бюджетного балансу**, який містить інформацію про майбутній фінансовий стан підприємства (табл. 4.16).

Він складається на основі балансу на початок бюджетного року, бюджетів операційних витрат і бюджету грошових коштів.

Пояснення до складання балансу на кінець року:

1. Залишкова вартість основних засобів визначається з урахуванням запланованої купівлі устаткування і суми амортизації, яка відображена в бюджетах виробничих накладних витрат, адміністративних витрат і витрат на збут.

2. Залишок матеріалів визначається виходячи з запасів на початку року і бюджету прямих матеріальних витрат (залишок на початок + закупівля -

витрачання).

3. Залишок ГП визначається бюджетом запасів ГП. Якщо він не склався, то залишок можна взяти з бюджету собівартості РП (на дату бюджетного балансу).

4. Дебіторська заборгованість розраховується за даними бюджету продажу і графіка очікуваних грошових надходжень.

5. Залишок грошових коштів переноситься з бюджету грошових коштів.

6. Кредиторська заборгованість на кінець року визначається з урахуванням заборгованості на початок року і розрахунків грошових коштів на оплату матеріалів, виплату зарплати і оплати комунальних платежів.

7. Нерозподілений прибуток – це сума залишку на початок року (в балансі) і нерозподіленого прибутку бюджетного року (з бюджетного звіту про прибутки).

Таблиця 4.16

Бюджетний баланс, грн.

Актив	Початок року	Кінець року	Пасив	Початок року	Кінець року
1. Основні засоби - первісна - знос - залишкова			1. Статутний капітал		
2. Матеріали			2. Нерозподілений прибуток		
3. ГП			3. Кредитори:		
4. Дебітори			- розрахунки з постачальниками		
5. Розрахунковий рахунок			- розрахунки по оплаті праці		
6. Інші активи			- інші		
Баланс			Баланс		

4.2. Індивідуальна робота 2 «Розробка антикризової програми підприємства»

4.2.1. Мета та завдання індивідуальної роботи

Мета роботи: опанування методики оцінки кризового стану підприємства і засвоєння сутності антикризового управління підприємством.

Для досягнення мети даної роботи необхідно виконати наступні **завдання**:

1. Вивчити сутність різних методик оцінки кризового стану підприємства.
2. На основі індивідуальних даних, що видаються кожному студенту безпосередньо викладачем) оцінити фінансовий стан підприємства та його динаміку за три роки і визначити ймовірність настання економічної кризи. Розрахунок фінансових показників здійснити шляхом використання відповідної комп'ютерної програми.

3. Розробити заходи щодо попередження кризового стану або його подолання.

Результатом виконання цієї індивідуальної роботи є підготовка звіту, вимоги до оформлення якого є аналогічними попередній роботі.

4.2.2. Структура звіту з індивідуальної роботи

1. Формулювання мети роботи.
2. Зазначення вихідних даних.
3. Наведення результатів оцінки фінансового стану підприємства з додаванням роздруківки щодо використання комп'ютерної програми.
4. Подання висновків щодо попередження настання кризового стану або його подолання.

4.2.3. Методичні рекомендації до виконання індивідуальної роботи 2

Оцінка фінансового стану підприємства та його динаміки за три роки передбачає розрахунок фінансових показників, який можна здійснити з використанням комп'ютерної програми «Оцінка економічного потенціалу підприємства», форма якої наведена у додатку П.

Використання програми дає змогу в автоматизованому режимі визначити:

- показники ліквідності та платоспроможності підприємства;
- показники фінансової стійкості;
- показники рентабельності за результатами фінансово-господарської діяльності підприємства;
- показники рентабельності використання організаційно-управлінського потенціалу підприємства;
- показники комерційної активності підприємства;
- показники конкурентоспроможності товару;

В якості вихідної інформації для розрахунку показників виступає фінансова звітність підприємства за три роки.

Результати розрахунків фінансових показників за три роки діяльності підприємства слід звести в єдину таблицю і визначити їх абсолютні відхилення за роками для зручності аналізу.

Окрім того, в роботі необхідно визначити ймовірність настання економічної кризи на основі розрахунків вірогідності настання банкрутства з використанням п'ятифакторної моделі Альтмана та коефіцієнту поповнення (втрати) платоспроможності.

Розділ 5

Самостійна робота студентів заочної форми навчання

5.1. Організація виконання самостійної роботи

Опанування студентами заочної форми навчання програмного матеріалу з дисципліни «Комплексний тренінг» передбачає значний обсяг самостійної роботи, до складу якої включено підготовку до тренінгів на основі опрацювання структурно-логічних конспектів самостійної роботи, роботу з проблемними питаннями, підготовку реферативних доповідей, ознайомлення з алгоритмами проведення ділових ігор тощо.

Основною формою контролю виконання самостійної роботи студентів заочної форми навчання є написання і захист ними домашньої контрольної роботи. Виконання цієї роботи ставить за мету закріплення практичних навичок та умінь проведення економічних розрахунків аналітичного та конструктивного характеру.

Приймаючи до уваги комплексність програмного матеріалу даної дисципліни, орієнтацію на закріплення студентами попередньо набутих практичних навичок та умінь, зміст контрольної роботи повністю складається із завдань практичного характеру.

Контрольна робота кожним студентом виконується за індивідуальним варіантом, номер якого збігається з порядковим номером прізвища студента в журналі академічної групи. До складу завдань кожного варіанту входить 3 завдання, що, як правило, мають бути виконані на матеріалах модельного підприємства і 2 задачі. Модельним підприємством при підготовці контрольної роботи виступає підприємство, яке призначається кафедрою для виконання міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності.

Виконання першого завдання контрольної роботи потребує складання інформаційної характеристики модельного підприємства за загальною схемою, яка висвітлюється на стор. 24-25 (розділ 2, тема 2, питання 1).

При відповіді на друге завдання обов'язково потрібно відобразити положення законодавчих і нормативних актів з питань, що розглядаються, виконати необхідний аналіз відповідно до умов діяльності модельного підприємства, чітко виділити наявні проблеми і розробити адекватні пропозиції. При використанні в роботі цифрових даних або інших джерел слід навести точне посилання на номер джерела у поданому в кінці роботи списку літератури із зазначенням конкретних сторінок.

При виконанні третього завдання необхідно додати звітні документи і методики розрахунку необхідних показників, безпосередньо здійснити

розрахунки за інформацією того ж підприємства протягом 3-х останніх років, проаналізувати динаміку зміни показників та зробити відповідні пояснення.

Виконання завдань 4 і 5 не пов'язані з діяльністю модельного підприємства. Вони являють собою економічні задачі, розв'язання яких спрямоване на закріплення основних методик з економіки, організації та управління діяльністю підприємства. При виконанні цих завдань контрольної роботи необхідно спочатку подати методику розрахунку певних показників, показати алгоритм розв'язання, а потім безпосередньо виконати розрахунки. У відповідях з кожної задачі слід чітко подати кінцевий результат і пояснити його економічне значення.

Обсяг контрольної роботи повинен становити 15-20 друкованих на ПК сторінок. Робота повинна бути охайно оформлена і грамотно написана. Кожне питання необхідно озаглавити, сторінки пронумерувати.

Матеріали виконаної контрольної роботи слід розташовувати в послідовності, що визначена її змістом, із зазначенням на початку варіанту роботи. У кінці контрольної роботи, після наведення переліку особисто використаних студентом літературних джерел, ставиться дата закінчення її написання та підпис.

Повністю підготовлена контрольна робота за місяць до початку екзаменаційної сесії надсилається студентом до деканату факультету. Робота рецензується за умови виконання студентом усіх її завдань. У разі неповного або невірному виконання робота повертається студентові на доопрацювання, після чого повторно оцінюється викладачем.

5.2. Варіанти контрольної роботи

Варіант 1

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати інструменти збуту, які використовуються в практиці модельного підприємства.

3. Розрахувати показники ділової активності модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. Задача. Звітна інформація про діяльність підприємства:

– змінні витрати на одиницю продукції, грн.: прямі матеріальні витрати - 36; прямі витрати на оплату праці – 6,2; виробничі накладні витрати – 7,3;

– постійні витрати, тис. грн.: виробничі постійні накладні витрати – 168; постійні витрати на збут – 72;

– ціна одиниці продукції, грн. – 98;

– податок на прибуток, % - 16.

Яка кількість продукції повинна бути реалізована підприємством, щоб

отримати чистий прибуток: а) 400 тисяч грн.; б) 15 % до продажу?

5. Задача. Виручка від реалізації товарів підприємства становить 800 тис. грн. Рівень насичення ринку даним товаром оцінений у 1500 тис. грн. Граничний прибуток дорівнює 20 грн. на одиницю продукції. Експертами встановлено, що в разі припинення реклами продажі можуть впасти на 14%.

Розрахувати збільшення продаж в результаті проведення підприємством рекламної діяльності з бюджетом 190 тис. грн.

Варіант 2

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати стан планування маркетингової діяльності модельного підприємства. Проаналізувати ефективність маркетингової діяльності даного підприємства.

3. Розрахувати показники прибутковості модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. Задача. Первісна вартість устаткування – 2400 тис. грн., сума його зносу на дату першої переоцінки – 180 тис. грн. У результаті експертної оцінки встановлено, що справедлива вартість об'єкта на дату переоцінки дорівнює 2750 тис. грн.

Визначити переоцінені суми первісної вартості та зносу даного устаткування.

5. Задача. Підприємство у розрахунковому році реалізувало 40 тис. одиниць продукції за ціною 63 грн. за одиницю. Змінні витрати на всю продукцію склали 840 тис. грн., постійні – 1050 тис. грн. На кінець року підприємство мало такі показники діяльності: запаси і витрати – 945 тис. грн., грошові кошти, розрахунки та інші активи – 168 тис. грн.

Розрахувати, як має змінитися рівень рентабельності продукції, якщо рентабельність оборотного капіталу сягатиме 60%?

Варіант 3

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати напрямки рекламної діяльності модельного підприємства і скласти його рекламний бюджет на наступний рік. Розрахунки за статтями бюджету і вибір методу його складання обґрунтувати.

3. Розрахувати показники структури і використання основних засобів модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Обсяг продажу підприємства у звітному періоді становить 1800

тис. грн., початковий запас готової продукції – 210 тис. грн., початковий запас НЗВ - 150 тис. грн. За рік витрати склали (тис. грн.): прямі матеріальні витрати – 480, прямі витрати на оплату праці – 630, виробничі накладні витрати – 570. Кінцевий запас НЗВ дорівнює 270 тис. грн. Відомо, що собівартість реалізованої продукції за рік склала 1170 тис. грн., а операційні витрати – 690 тис. грн.

Розрахувати собівартість виготовленої продукції, кінцевий запас готової продукції на складі, валовий та операційний прибуток підприємства.

5. Задача. У виробництві продукції постійні витрати становлять 225 тис. грн., а змінні – 375 грн. / од. Ринкова ціна продукції – 600 грн.

Розрахувати мінімально допустимий обсяг випуску продукції при заданому рівні ринкової ціни і визначити поріг беззбитковості.

Варіант 4

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Оцінити стан попиту на продукцію модельного підприємства і виконати його прогноз різними методами. Результати прогнозу попиту використати для планування обсягів продажу підприємства та оцінки його ринкових позицій.

3. Розрахувати показники витратності окремих видів продукції та операційної діяльності модельного підприємства в цілому та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Постійні витрати підприємства дорівнюють 580,5 тис. грн. на рік. Прогнозований портфель замовлень підприємства на розрахунковий рік включає виготовлення :

- виробу А в кількості 870 шт. при ціні 540 грн. і змінних витратах 315 грн.;

- виробу Б в кількості 1250 шт. при ціні 330 грн. і змінних витратах 195 грн.;

- виробу В у кількості 610 шт. при ціні 1425 грн. і змінних витратах 990 грн.

Визначити беззбиткову структуру виробництва для даного підприємства.

5. Задача. Виручка від реалізації продукції підприємства за рік склала 59,6 млн. грн. при валових витратах на виробництво товарної продукції 51,31 млн. грн. Дивіденди, які вирішено сплатити акціонерам за результатами року дорівнюють 2,35 млн. грн.

Розрахувати величину операційного прибутку підприємства, суму податку на прибуток при ставці 25 %, розмір чистого прибутку і можливу суму реінвестованого прибутку та її частку в операційному прибутку.

Варіант 5

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати системи і канали збуту продукції модельного підприємства і визначити їх ефективність. З'ясувати проблеми і розробити рекомендації по їх розв'язанню.

3. Розрахувати показники інвестиційної привабливості модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. Задача. Обсяг продажу підприємства у звітному періоді становить 2860 тис. грн., початковий запас НЗВ - 390 тис. грн. За рік витрати склали (тис. грн.): прямі матеріальні витрати – 500, прямі витрати на оплату праці – 470. Кінцевий запас НЗВ дорівнює 230 тис. грн., а запас готової продукції на ту ж дату – 280 тис. грн. Відомо, що собівартість виготовленої продукції за рік склала 1690 тис. грн., собівартість реалізованої продукції – 2180 тис. грн., а операційний збиток – 156 тис. грн.

Розрахувати розмір виробничих накладних витрат, початковий запас готової продукції, валовий прибуток та операційні витрати підприємства.

5. Задача. Розрахувати ціну реалізації при виявленому попиті на продукцію підприємства 5000 одиниць, якщо витрати виробництва становлять 450 грн. на одиницю продукції, в тому числі змінні – 70 %. Підприємство передбачає отримати прибуток 450 тис. грн.

Варіант 6

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати стан планування виробничої програми модельного підприємства. Проаналізувати узгодженість обсягу виробництва зі збутом та виробничими ресурсами.

3. Розрахувати показники, що характеризують фінансові результати модельного підприємства, та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. Задача. У розрахунковому році підприємство має такі показники діяльності: рентабельність продукції – 30%; рентабельність основних засобів – 120%; обсяг реалізованої продукції – 1,6 млн. грн.

Розрахувати рівень рентабельності продукції, якщо середньорічна вартість основних засобів збільшиться на 8%.

5. Задача. Запланована підприємством виручка від реалізації становить 7,7 млн. грн. при ціні 77 грн. за одиницю.

Витрати підприємства на виробництво і збут продукції включають:

- прямі матеріальні витрати і витрати на оплату праці (на одиницю) - 22 грн.;

- виробничі накладні витрати - 1600 тис. грн. (у т. ч. змінні - 550 тис.);

- адміністративні витрати - 530 тис. грн. (у т. ч. змінні - 176 тис.);

- витрати на збут - 1430 тис. грн. (у т. ч. змінні - 400 тис.).

Визначити операційний прибуток підприємства при запланованому обсязі реалізації та його зміну в разі зниження ціни на 9% і зростання обсягу реалізації на 11%.

Варіант 7

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати цінову політику модельного підприємства. Проаналізувати дію факторів, що впливають на встановлення цін на продукцію даного підприємства.

3. Виконати діагностику техніко-економічного і фінансового стану модельного підприємства на підставі звітності за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Звітна інформація про діяльність підприємства:

1. Змінні витрати на одиницю продукції, грн.: прямі матеріальні витрати - 40; прямі витрати на оплату праці - 12,2; виробничі накладні витрати - 4,8.

2. Постійні витрати, тис. грн.: виробничі постійні накладні витрати - 224; постійні витрати на збут - 96.

3. Ціна одиниці продукції, грн. - 147,2.

4. Податок на прибуток, % - 16.

Яка кількість продукції повинна бути реалізована підприємством, щоб отримати чистий прибуток у розмірі 8,5 грн. на одиницю продукції? Яка повинна бути ціна одиниці продукції, щоб підприємство отримало чистий прибуток 320 тис. грн. при реалізації 80 тис. одиниць ?

5. Задача. Виручка від реалізації продукції підприємства за рік склала 83,7 млн. грн. при валових витратах на виробництво товарної продукції 68,9 млн. грн. Дивіденди, які вирішено сплатити акціонерам за результатами року дорівнюють 4,28 млн. грн.

Розрахувати величину операційного прибутку підприємства, суму податку на прибуток при ставці 16%, розмір чистого прибутку і можливу суму реінвестованого прибутку та її частку в операційному прибутку.

Варіант 8

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати методи обліку і планування витрат модельного

підприємства. Представити з поясненням систему планових і звітних показників по витратах виробництва та обігу.

3. Розрахувати показники використання виробничої потужності та устаткування модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Змінні витрати підприємства на виготовлення одиниці продукції становлять 85,4 грн. Загальна сума постійних витрат дорівнює 574 тис. грн. Потужності підприємства з виробництва цієї продукції – 29 тис. одиниць. Ринкова ціна на дану продукцію становить 107,8 грн.

На підставі аналізу безбитковості визначити цінову і виробничу поведінку підприємства.

5. Задача. Ціна за одиницю продукції підприємства становить 21 грн., в якій 14 грн. – це змінні витрати. Підприємство планує реалізувати 6100 од. продукції при витратах на рекламу у розмірі 4800 грн. в розрахунку на 1000 жителів. Еластичність продажу за рекламою для товару підприємства дорівнює 0,12.

Перевірити, чи є рекламний бюджет підприємства оптимальним?

Варіант 9

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати зміст та основні положення облікової політики модельного підприємства. Обґрунтувати вибір окремих положень у прив'язці до фінансово-економічного стану підприємства.

3. Розрахувати безбитковий обсяг випуску продукції модельного підприємства та виконати оцінку його чутливості до змін різних факторів за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Первісно строк корисного використання об'єкта основних засобів був оцінений в 10 років. Після трьох років експлуатації, коли стало відомо, що попит на продукцію, для випуску якої купувався цей об'єкт, буде значно менший за попередньо очікуваний, було вирішено знизити строк корисної служби до 8 – х років.

Визначити, за якою нормою амортизації потрібно буде у подальші роки амортизувати об'єкт при умові прямолінійного списання його вартості?

5. Задача. Обсяг продажу підприємства у звітному періоді становить 2,7 млн. грн., початковий запас готової продукції – 360 тис. грн., початковий запас НЗВ - 270 тис. грн. За рік витрати склали (тис. грн.): прямі матеріальні витрати – 660, виробничі накладні витрати – 510. Кінцевий запас НЗВ дорівнює 540 тис. грн., а запас готової продукції на ту ж дату – 500 тис. грн. Відомо, що собівартість виготовленої продукції за рік складала 1710 тис. грн., а операційний прибуток – 270 тис. грн.

Розрахувати розмір прямих витрат на оплату праці, собівартість реалізованої продукції, валовий прибуток та операційні витрати підприємства.

Варіант 10

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати амортизаційну політику модельного підприємства у розрізі усіх її складових. Проаналізувати ефективність застосовуваних методів амортизації.

3. Розрахувати ціни на основні види продукції модельного підприємства при різних методах ціноутворення. Обґрунтувати умови вибору певного методу і можливості диференціювання цін на продукцію даного підприємства.

Проаналізувати динаміку відпускних цін на продукцію підприємства. Додати документи, що підтверджують діючу на підприємстві методику ціноутворення.

4. **Задача.** За звітний рік виробниче підприємство понесло наступні витрати (тис. грн.): закупівля матеріалів – 200; витрати на транспортування матеріалів – 35; пряма заробітна плата – 247; непряма виробнича заробітна плата – 84; накладні виробничі витрати – 86; адміністративні витрати – 169; витрати на збут – 126.

На початок року підприємство мало запас готової продукції на суму 21 тис. грн. і залишки незавершеного виробництва в розмірі 10 тис. грн. На кінець року запас готової продукції на складі і залишок незавершеного виробництва відповідно склали 29 і 8 тис. грн.

Згрупувати витрати підприємства відповідно до діючої їх класифікації, визначивши суму по групах, а також обчислити собівартість реалізованої продукції.

5. **Задача.** Постійні витрати підприємства дорівнюють 233 тис. грн. на рік. Прогнозований портфель замовлень підприємства на розрахунковий рік включає виготовлення :

- виробу А в кількості 870 шт. при ціні 360 грн. і змінних витратах 210 грн.;

- виробу Б в кількості 1450 шт. при ціні 200 грн. і змінних витратах 130 грн.

Обсяги продажу підприємства у попередньому році становили для виробу А 910 шт., для виробу Б – 1500 шт.

Ймовірність надходження замовлень у розрахунковому році відповідно за виробами становить 0,4 і 0,6.

Спланувати беззбиткову структуру виробництва та оцінити її ризиковість.

Варіант 11

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати виробничу структуру модельного підприємства і зміни, що відбулися у ній протягом останнього часу. Проаналізувати динамічну зміну факторів, що обумовлюють перегляд виробничої структури підприємства, і розглянути фактичну їх дію в умовах аналізованого підприємства.

3. Розрахувати показники продуктивності праці модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Проаналізувати вплив факторів на рівень середньорічного виробітку робітників підприємства, виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Визначити кількість виготовленої на підприємстві продукції, якщо виручка від її реалізації з урахуванням ПДВ становила 242728,2 грн., витрати на виробництво одиниці продукції – 143 грн., на збут – 2,5% витрат на виробництво, а рентабельність продукції – 15%.

5. **Задача.** Провести аналіз чутливості беззбиткового обсягу виробництва підприємства до зниження ціни на продукцію (на 3%), змінних витрат (на 7%) і зростання постійних витрат (на 1,5%).

Попередній рівень ціни на продукцію становив 145 грн. при змінних витратах 90 грн. Беззбитковий обсяг при старих умовах виробництва – 64,8 тис. од.

Варіант 12

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати кредитну політику модельного підприємства і стан його кредиторської і дебіторської заборгованості.

3. Розрахувати показники забезпеченості модельного підприємства трудовими ресурсами і використання робочого часу працівників та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** У розрахунковому році підприємство має такі показники діяльності: рентабельність продукції – 15%; рентабельність основних засобів – 220%; обсяг реалізованої продукції – 3,3 млн. грн.

Розрахувати обсяг реалізованої продукції, який забезпечив би рентабельність продукції 27%.

5. **Задача.** Витрати на виробництво і збут електром'ясорубки, яка випускається вітчизняним підприємством С, становлять 300 грн. при рівні рентабельності 30%. Ставка акцизного збору – 5 %, ПДВ – 17%.

Визначити роздрібну ціну електром'ясорубки, якщо збутова і торгівельна надбавки відповідно становлять 20 і 15 %.

Варіант 13

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати вигідність місцеположення модельного підприємства з точки зору ефективності реалізації факторів вибору макро- і мікрорісеположення підприємства відповідного напрямку діяльності.

3. Розрахувати показники забезпеченості модельного підприємства матеріальними ресурсами і стану його виробничих запасів та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Підприємство придбало технологічну лінію вартістю 648 тис. грн. Витрати на транспортування і монтаж склали 72 тис. грн. Очікуваний термін корисного використання лінії становитиме 6 років, а ліквідаційна вартість – 38 тис. грн.

Розрахувати коефіцієнт економічного спрацювання лінії за 3 повних роки її експлуатації при кумулятивному методі і методі прискореного зменшення залишкової вартості та вибрати з них економічно вигідний.

5. **Задача.** Підприємство виготовляє годинники і реалізує їх по 78 грн. за одиницю. Змінні витрати на одиницю становлять 60 грн., а загальні постійні витрати – 1620 тис. грн. у місяць. Виробнича потужність підприємства – 130 тис. годинників на місяць.

Розрахувати максимальний прибуток підприємства, який воно може отримати за місяць при наявній потужності та його зміну при умові, що пряма заробітна плата на одиницю продукції збільшиться на 4 грн.

Варіант 14

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати структуру управління модельного підприємства і зміни, що відбулися у ній протягом останнього часу. Проаналізувати динамічну зміну факторів, що обумовлюють перегляд структури управління підприємства, і розглянути фактичну їх дію в умовах аналізованого підприємства.

3. Розрахувати показники використання матеріальних ресурсів модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Витрати на виробництво і збут телевізору, який випускається вітчизняним підприємством К, становлять 1480 грн., а рентабельність – 35 %. Ставка акцизного збору – 5 %, ПДВ – 17%.

Визначити: 1) ціну відеоманітофону, якщо він попаде до споживача, обходячи додаткові ланки товаропросування; 2) ціну оптової торгівлі, якщо

витрати і прибуток оптової торгівельної фірми – 148 грн. на відеомагнітофон;
3) роздрібну ціну, якщо витрати і прибуток роздрібною торгівельною фірмою в розрахунку на один відеомагнітофон – 131 грн.

5. Задача. Звітна інформація про діяльність підприємства:

1. Змінні витрати на одиницю продукції, грн.: прямі матеріальні витрати - 300; прямі витрати на оплату праці – 93; виробничі накладні витрати – 60.

2. Постійні витрати, тис. грн.: виробничі постійні накладні витрати – 2100; постійні витрати на збут – 900.

3. Ціна одиниці продукції, грн. – 1170.

4. Нормальна виробнича потужність, од. / рік – 5000.

5. Податок на прибуток, % - 16.

Якою буде точка беззбитковості для продукції підприємства (у натуральному виразі і у % до нормальної потужності)? Який чистий прибуток (або збиток) отримає підприємство, якщо реалізуватиме на рівні своїх можливостей ?

Варіант 15

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати структуру економічного управління модельного підприємства і зміни, що відбулися у ній протягом останнього часу. Графічно проілюструвати потоки економічної інформації на даному підприємстві.

3. Розрахувати показники ефективності використання фонду оплати праці модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Змінні витрати підприємства на виготовлення одиниці продукції становлять 70,5 грн. Загальна сума постійних витрат дорівнює 465 тис. грн. Потужності підприємства з виробництва цієї продукції – 50 тис. одиниць. Ринкова ціна на дану продукцію становить 80 грн.

На підставі аналізу беззбитковості визначити цінову і виробничу поведінку підприємства.

5. Задача. За звітний рік виробниче підприємство понесло наступні витрати (тис. грн.): закупівля матеріалів – 2200; витрати на транспортування матеріалів – 385; пряма заробітна плата – 2717; непряма виробнича заробітна плата – 924; накладні виробничі витрати – 946; адміністративні витрати – 185; витрати на збут – 139.

На початок року підприємство мало запас готової продукції на суму 230 тис. грн. і залишки незавершеного виробництва в розмірі 110 тис. грн. На кінець року запас готової продукції на складі і залишок незавершеного виробництва відповідно склали 320 і 90 тис. грн.

Згрупувати витрати підприємства відповідно до діючої їх класифікації, визначивши суму по групах, а також обчислити собівартість реалізованої

продукції.

Варіант 16

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати товарну, асортиментну і сервісну політику модельного підприємства та оцінити її ефективність.

3. Розрахувати показники стану оплати праці на модельному підприємстві та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Вартість групи устаткування підприємства – 225 тис. грн., а очікуваний термін корисного використання – 5 років. Протягом перших двох років експлуатації устаткування амортизувалося за методом прискореного зменшення залишкової вартості.

У зв'язку зі зміною умов використання устаткування було визнано за необхідне змінити метод амортизації на прямолінійний. Визначити норму амортизації та річну суму амортизаційних відрахувань до і після зміни методу амортизації устаткування.

5. **Задача.** У розрахунковому році підприємство має такі показники діяльності: рентабельність продукції – 26%; рентабельність основних засобів – 310%; обсяг реалізованої продукції – 4,9 млн. грн.

Розрахувати рівень рентабельності продукції, який забезпечив би отримання прибутку, більшого на 170 тис. грн., ніж у розрахунковому році.

Варіант 17

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати стан фінансового планування діяльності модельного підприємства. Проаналізувати фінансові результати даного підприємства.

3. Розрахувати показники ритмічності роботи модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Підприємство А виробляє вантажні автомобілі і реалізує їх на ринковому сегменті, де є 2 конкурента: підприємство Б і підприємство В. Конкуренти продають таку техніку за цінами 256 тис. грн. (підприємство Б) і 270,4 тис. грн. (підприємство В) за одиницю при значеннях комплексного показника якості – 1,61 (підприємство Б) і 1,75 (підприємство В). Підприємство А прагне на майбутнє встановити ціну на свою продукцію на рівні 266 тис. грн. при якості, оціненій тим же показником – 1,68.

Перевірити обґрунтованість встановлення ціни підприємством А, якщо

воно визначає ціни на свою продукцію за методом аналізу технічного рівня виробів конкурентів.

5. Задача. Запланована підприємством виручка від реалізації становить 12,6 млн. грн. при ціні 126 грн. за одиницю.

Витрати підприємства на виробництво і збут продукції включають:

- прями матеріальні витрати і витрати на оплату праці (на одиницю) - 28 грн.;

- виробничі накладні витрати - 2,03 млн. грн. (у т. ч. змінні - 700 тис.);

- адміністративні витрати - 672 тис. грн. (у т. ч. змінні – 224 тис.);

- витрати на збут – 1820 тис. грн. (у т. ч. змінні – 504 тис.).

Розрахувати точку беззбитковості і запас надійності, а також операційний прибуток підприємства при запланованому обсязі реалізації.

Варіант 18

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати повноваження економічних служб модельного підприємства. Проаналізувати останні зміни в посадових інструкціях економістів даного підприємства.

3. Розрахувати показники якості продукції модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Визначити, яким повинен бути прибуток виробника при випуску 3 млн. виробів, якщо витрати на виробництво і збут одного виробу 8,6 грн., роздрібна ціна з ПДВ – 19,62 грн., надбавки збутова і торгівельна – відповідно 20 і 15 %?

5. Задача. Місцеві виробники хлібобулочних виробів у звітному році виготовили продукції у розмірі:

- хлібозавод № 1 – 46 тис. т, з яких 15 тис. т було вивезено в інші регіони, а 700 кг залишилося на складі;

- хлібозавод № 2 – 53 тис. т, з яких 27 тис. т було вивезено в інші регіони, а 1090 кг залишилося на складі.

Початковий запас хлібобулочних виробів на зазначених підприємствах становив відповідно 950 кг і 1030 кг. Завезення хлібобулочних виробів з інших регіонів протягом року становило 49 тис. т.

Визначити фактичну місткість регіонального ринку хлібобулочних виробів і ринкову частку кожного хлібозаводу (у % і натуральному виразі).

Варіант 19

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати форми довгострокового і короткострокового фінансування модельного підприємства та структуру його капіталу.

3. Розрахувати показники використання прибутку модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. **Задача.** За звітний рік підприємство понесло наступні витрати (тис. грн.): закупівля матеріалів – 424,8; витрати на транспортування матеріалів – 84; пряма заробітна плата – 288; непряма виробнича заробітна плата – 78; накладні виробничі витрати – 231,6; адміністративні витрати – 260,4; витрати на збут – 214,8.

На початок року підприємство мало запас готової продукції на суму 192 тис. грн. і залишки незавершеного виробництва в розмірі 21,6 тис. грн. На кінець року запас готової продукції на складі і залишок незавершеного виробництва відповідно склали 266,4 і 31,2 тис. грн.

Розрахувати собівартість виготовленої і реалізованої продукції.

5. **Задача.** Виручка від реалізації продукції підприємства за рік склала 64,08 млн. грн. при валових витратах на виробництво товарної продукції 55,8 млн. грн. Дивіденди, які вирішено сплатити акціонерам за результатами року дорівнюють 2,33 млн. грн.

Розрахувати величину операційного прибутку підприємства, суму податку на прибуток при ставці 16%, розмір чистого прибутку і можливу суму реінвестованого прибутку та її частку в операційному прибутку.

Варіант 20

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати фінансовий стан модельного підприємства на основі оцінки виробничо-фінансового ліверіджу.

3. Розрахувати показники структури і використання оборотних активів модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Підприємство виготовляє мотори і реалізує їх по 7,8 тис. грн. за одиницю. Змінні витрати на одиницю становлять 6 тис. грн., а загальні постійні витрати – 162 млн. грн. у місяць. Виробнича потужність підприємства – 300 тис. моторів на місяць.

Розрахувати точку беззбитковості і максимальний прибуток підприємства, який воно може отримати за місяць.

5. **Задача.** Підприємство акціонерного типу на початок звітного року мало власний капітал у наступному складі: акціонерний капітал – 4,8 млн. грн.; резервний фонд – 1,8 млн. грн.; нерозподілений прибуток – 820 тис. грн.

Протягом звітного року підприємство отримало прибуток у розмірі 2,04

млн. грн., який за рішенням загальних зборів було розподілено таким чином:

- виплата дивідендів акціонерам – 15% від суми акціонерного капіталу на початок звітного року;

- відрахування до резервного фонду – 850 тис. грн.;

- збільшення накопиченої суми нерозподіленого прибутку – 420 тис. грн.

Розрахувати загальну величину власного капіталу підприємства на кінець звітного року.

Варіант 21

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати інструменти внутрішнього і зовнішнього фінансування модельного підприємства та його фінансову стійкість.

3. За умов діяльності модельного підприємства розрахувати показники виконання плану виробництва і реалізації продукції та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Виробнича потужність підприємства по виготовленню запасних частин становить 130 тис. одиниць на рік. Загальні витрати підприємства у розрахунковому році дорівнюватимуть 4,44 млн. грн. Цільовий прибуток підприємство прагне отримати в розмірі 2,16 млн. грн. Ринкова ціна на аналогічні комплектуючі вироби на ринковому сегменті А дорівнює 53 грн., а на сегменті Б – 50 грн.

Визначити базову ціну комплектуючих виробів даного підприємства при їх реалізації на обидва сегменти ринку, застосувавши метод цільового прибутку.

5. **Задача.** Ціна за одиницю продукції підприємства становить 8 грн., в якій 3 грн. – це змінні витрати. Підприємство планує реалізувати 6200 од. продукції при витратах на рекламу у розмірі 5100 грн. в розрахунку на 1000 жителів. Еластичність продажу за рекламою для товару підприємства дорівнює 0,17.

Перевірити, чи є рекламний бюджет підприємства оптимальним?

Варіант 22

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати конкурентний статус модельного підприємства у розрізі його складових елементів.

3. Розрахувати показники витратності окремих видів продукції та операційної діяльності модельного підприємства в цілому і дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Визначити, якою повинна бути повна собівартість одиниці продукції, якщо рентабельність її виробництва становить 22%, надбавки збутова і торгівельна – відповідно 10 і 15%, а роздрібна ціна одиниці продукції з ПДВ – 280 грн.?

5. Задача У звітному періоді початковий запас НЗВ становив 336 тис. грн. За рік витрати склали (тис. грн.): прямі матеріальні витрати – 312, прямі витрати на оплату праці – 696, виробничі накладні витрати – 432. Кінцевий запас готової продукції дорівнює 504 тис. грн. Відомо, що собівартість виготовленої продукції за рік склала 1608 тис. грн., собівартість реалізованої продукції – 1752 тис. грн., валовий прибуток – 576 тис. грн., а операційний прибуток – 165 тис. грн.

Розрахувати річний обсяг продажу, початковий запас готової продукції на складі, кінцевий запас НЗВ та операційні витрати підприємства.

Варіант 23

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати на прикладі модельного підприємства формування і використання чистого прибутку та оцінити їх фактичну ефективність.

3. Розрахувати показники ефективності інвестицій модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для розрахунків звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. Визначити ціну пропозиції і витрати виробника, якщо ціна реалізації товару в роздрібній мережі становить 207 грн., частка оптової і роздрібною надбавки – відповідно 10 і 18%. Рентабельність продукції – 25%.

5. Задача. Провести аналіз чутливості беззбиткового обсягу виробництва підприємства до підвищення ціни на продукцію (на 10%), змінних витрат (на 6%) і зниження постійних витрат (на 2,8%).

Попередній рівень ціни на продукцію становив 24 грн. при змінних витратах 13,5 грн. Загальна сума постійних витрат підприємства при старих умовах виробництва - 2170 тис. грн.

Варіант 24

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати методи калькулювання собівартості, що використовуються на модельному підприємстві. Представити з поясненням систему планових і звітних показників даного підприємства щодо витрат виробництва та обігу.

3. Розрахувати показники діагностики ризику банкрутства модельного підприємства та дати оцінку їхньої динаміки за останні 3 роки. Виявити

проблеми і розробити відповідні рекомендації. Необхідні для розрахунків фінансові документи додати.

4. Задача. Запланована підприємством виручка від реалізації становить 6 млн. грн. при ціні 100 грн. за одиницю.

Витрати підприємства на виробництво і збут продукції включають:

- прямі матеріальні витрати і витрати на оплату праці (на одиницю) – 14 грн.;

- виробничі накладні витрати – 1,74 млн. грн. (у т. ч. змінні – 480 тис.);

- адміністративні витрати – 700 тис. грн. (у т. ч. змінні – 230 тис.);

- витрати на збут – 144 тис. грн. (у т. ч. змінні – 55 тис.).

Визначити операційний прибуток підприємства в разі зростання ціни на 12% і зниження обсягу реалізації на 9%.

5. Задача. Готівка підприємства склала 980 тис. грн. Його виручка від продажу – 47 000 тис. грн., а собівартість продажу – 37 500 тис. грн. У звітному році підприємство взяло кредит на суму 550 тис. грн. під 18% річних на 5 років.

Розрахувати готівку підприємства на кінець року при ставці податку на прибуток 16%.

Варіант 25

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати структуру економічного управління модельного підприємства і зміни, що відбулися у ній протягом останнього часу. Графічно проілюструвати потоки економічної інформації на даному підприємстві.

3. Проаналізувати формування і фактичне виконання кошторисів (бюджетів) адміністративних витрат і витрат на збут модельного підприємства протягом останніх 3-х років. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для аналізу звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. Задача. За даними табл. 5.1 розрахувати за планом і фактично:

1) маржинальний прибуток на одиницю продукції і на весь обсяг продажу;

2) рентабельність витрат;

3) вплив факторів на маржинальний прибуток.

Таблиця 5.1

Вихідна інформація для оцінки рентабельності продукції

№ з/п	Показники	Виріб А		Виріб Б	
		План	Факт	План	Факт
1.	Змінні витрати на одиницю продукції, грн.	84,2	83,4	62,6	93,5
2.	Ціна одиниці продукції, грн.	110	108	90	89
3.	Обсяг продажу, тис. од.	215	231	162	157

Постійні витрати дорівнюють: план – 2,8 млн. грн., факт – 2,87 млн. грн.

5. Задача. Підприємство у розрахунковому році реалізувало 700 тис. одиниць продукції за ціною 30 грн. за одиницю. Змінні витрати на всю продукцію склали 4500 тис. грн., постійні – 7500 тис. грн.

Розрахувати, який обсяг продукції забезпечить підприємству чистий прибуток на 25% більший, ніж у розрахунковому році?

Варіант 26

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Систематизувати статистичну інформацію стосовно тенденцій розвитку підприємств різних типів в Україні протягом 5 останніх років. Зробити порівняння з розвинутими країнами світу.

3. Проаналізувати формування і фактичне виконання кошторису (бюджету) загальновиробничих (виробничих накладних) витрат модельного підприємства протягом останніх 3-х років. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для аналізу звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** На підставі інформації табл. 5.2 обрахувати коефіцієнти заміщення і проаналізувати, наскільки утримується оптимальна за прибутком структура виробництва на підприємстві.

Таблиця 5.2

Вихідні дані для аналізу безбиткової структури

Види продукції	Безбитковий обсяг виробництва, тис. од./рік	Ціна продукції, грн./од.	Змінні витрати, грн./ од.	Реальний обсяг виробництва за півріччя, тис. од.
А	250	150	95	100
Б	480	80	63	230
В	190	125	108	115

5. Задача. Розрахувати суму операційного і чистого прибутку підприємства на плановий рік на підставі наступних даних:

а) дивіденди акціонерам виплачуються в розмірі 10% акціонерного капіталу, величина якого складає 7 млн. грн.;

б) резервний фонд планується в розмірі 700 тис. грн.;

в) інвестування буде здійснено:

- на закупівлю нового обладнання в сумі 1500 тис. грн.;

- у реконструкцію цеху у сумі 2300 тис. грн.;

г) фонд матеріального заохочення планується в розмірі 400 тис. грн.;

д) на соціальний розвиток необхідні кошти в розмірі 350 тис. грн.;

е) ставка податку на прибуток – 16%.

Розрахувати також необхідний обсяг продажу для одержання планової суми прибутку, якщо плановий рівень рентабельності обсягів продажу дорівнює 14%.

Варіант 27

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. За даними періодичної літератури узагальнити основні проблеми заснування вітчизняного підприємства. Дослідити аналогічний закордонний досвід. Підготувати відповідні рекомендації.

3. Охарактеризувати планування прямих матеріальних витрат для умов діяльності модельного підприємства та виконати їх загальний і факторний аналіз за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для аналізу звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** Підприємство придбало транспортні засоби вартістю 5430 тис. грн. Витрати на транспортування і монтаж склали 150 тис. грн. Очікуваний термін корисного використання транспортних засобів становитиме 8 років, а ліквідаційна вартість – 180 тис. грн.

Розрахувати коефіцієнт економічного спрацювання транспортних засобів за 4 повних роки їх експлуатації при прямолінійному і кумулятивному методах та вибрати з них економічно вигідний.

5. **Задача.** Витрати підприємства А та його основного конкурента підприємства Б з виробництва аналогічної продукції характеризуються даними табл. 5.3.

Таблиця 5.3

Порівняння виробничих витрат основних конкурентів, грн. / од.

Стаття витрат	Підприємство А		Підприємство Б	
	план	факт	план	факт
1. Сировина і матеріали	62	61	56	58
2. Зворотні відходи	9,7	9,4	6,2	6,9
3. Паливо технологічне	26,1	24,7	25,5	25,3
4. Енергія технологічна	4,2	4,6	4,5	5,0
5. Основна заробітна плата	7,7	7,9	6,1	8,2
6. Додаткова заробітна плата	4,0	4,2	5,3	5,1
7. Відрахування на соціальне страхування	4,4	4,5	4,3	5,0
8. Загальновиробничі витрати	8,9	9,4	7,9	9,7

Визначити оптимальний рівень витрат підприємства А в постатейному розрізі і провести порівняння ступеня оптимальності фактичних витрат на підприємствах-конкурентах.

Варіант 28

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Скласти і систематизувати перелік періодичних видань України, які можуть бути джерелами інформації про підприємства. Описати склад відображеної в них інформації.

3. Охарактеризувати планування прямих витрат на оплату праці для умов діяльності модельного підприємства та виконати їх загальний і факторний аналіз за останні 3 роки. Виявити наявні резерви і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для аналізу звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** У табл. 5.4 наведено обсяги реалізації підприємства на друге півріччя бюджетного року.

Таблиця 5.4

Бюджет продажу фірми на півріччя

Місяць	Обсяг продажу, одиниць
Липень	8 600
Серпень	15 000
Вересень	22 000
Жовтень	12 300
Листопад	11 200
Грудень	10 400

Запаси готової продукції плануються в розмірі 30% обсягу реалізації наступного періоду. На 1 липня цього ж року на складі було 1800 одиниць готової продукції. Для виробництва одиниці продукції потрібно 12 кг сировини, запас якої підтримується на рівні 15 % виробничої потреби наступного місяця. Ціна 1 кг сировини – 61 грн.

Потрібно скласти бюджет виробництва і бюджет прямих матеріальних витрат фірми на 3-й квартал бюджетного року.

5. **Задача.** Розрахувати величину операційного і чистого прибутку, суму податку на прибуток на плановий квартал, якщо:

- а) обсяг товарної продукції – 4 200 тис. грн.;
- б) загальні витрати на виробництво товарної продукції – 3 600 тис. грн.;
- в) залишки готової продукції на складах підприємства:
 - у відпускних цінах: на початок кварталу – 250 тис. грн.; на кінець кварталу – 200 тис. грн.;
 - по собівартості: на початок кварталу – 230 тис. грн.; кінець кварталу – 170 тис. грн.;
- г) витрати на реалізацію продукції – 340 тис. грн.;
- д) доходи від здачі в оренду майна – 32 тис. грн.;
- е) дивіденди від придбання цінних паперів – 20 тис. грн.;
- є) ставка податку на прибуток – 16%.

Варіант 29

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою

формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Скласти інформаційну схему розповсюдження фінансової звітності підприємства по внутрішнім і зовнішнім каналам, відобразивши основні потоки інформації в розрізі складових різних фінансових звітів та характеру рішень, які приймаються на підставі цієї інформації.

3. Для умов модельного підприємства виконати факторний аналіз операційного прибутку за останні 3 роки. Виявити наявні проблеми і розробити відповідні пропозиції. Необхідні для аналізу звітні документи (форми або окремі таблиці) додати.

4. **Задача.** У табл. 5.5 наведені статті балансу підприємства станом на 1 січня поточного року. Скомпонувати дані по розділах балансу і розрахувати показники оцінки фінансового стану підприємства.

Таблиця 5.5

Вихідні дані для складання балансу, млн. грн.

Актив	Сума	Пасив	Сума
1.Основні засоби	2200	1.Статутний капітал	1940
2.Нематеріальні активи	100	2.Нерозподілений прибуток	700
3.Інші позаоборотні активи	32		
4.Кошти та їх еквіваленти	253	3.Забезпечення майбутніх витрат і платежів	34
5.Готова продукція	47	4.Інші довгострокові фінансові зобов'язання	46
6.Дебіторська заборгованість по розрахунках на нараховані доходи	172		
7.Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	34	5.Довгострокові кредити банків	175
8.Виробничі запаси	85	6.Поточні зобов'язання по оплаті праці	38
9.Витрати майбутніх періодів	10		

5. **Задача.** Підприємство має намір спланувати свої грошові надходження і платежі в червні на підставі таких даних: залишок грошових коштів на 1 червня – 386000 грн. Кредиторська заборгованість за товари на кінець травня дорівнює 1550 тис. грн. 20 червня підприємство повинне оплатити вексель на суму 808 тис. грн. Досвід свідчить, що 60% реалізованих товарів будуть оплачені клієнтами в місяці реалізації, 30% - в наступному місяці, 8% - через 2 місяці, а 2% - не будуть оплачені. Підприємство реалізує різні товари за ціною 175 грн. за одиницю. Окремі дані про реалізацію наведені в табл. 5.6.

Таблиця 5.6

Обсяги реалізації продукції протягом квітня – липня

Місяць	Кількість, одиниць
Квітень (фактично)	20 000
Травень (фактично)	50 000
Червень (передбачається)	70 000
Липень (передбачається)	40 000

Оскільки куплені товари підлягають оплаті протягом 15 днів, то приблизно 50% їх оплачується в наступному місяці. Середня ціна куплених товарів становить 100 грн. за одиницю. Товарні запаси в кінці кожного місяця досягають рівня 2000 одиниць плюс 10% кількості товарів, які будуть реалізовані в наступному місяці. Запаси на 1 травня становили 8000 одиниць.

Планові витрати обігу в червні – 1900 тис. грн. З цієї суми 800 тис. грн. - постійні витрати, з них 140 тис. грн. - амортизація. В червні передбачено за 390 тис. грн. реалізувати повністю амортизоване устаткування.

Необхідно скласти бюджет грошових коштів підприємства на червень.

Варіант 30

1. Скласти інформаційну довідку на підприємство за рекомендованою формою (розділ 2, тема 2, питання 1, стор. 24-25).

2. Охарактеризувати методи обліку і планування витрат модельного підприємства. Представити з поясненням систему планових і звітних показників щодо витрат виробництва та обігу.

3. Розрахувати ціни на основні види продукції модельного підприємства при різних методах ціноутворення. Обґрунтувати умови вибору певного методу і можливості диференціювання цін на продукцію даного підприємства.

Проаналізувати динаміку відпускних цін на продукцію підприємства. Додати документи, що підтверджують діючу на підприємстві методику ціноутворення.

4. **Задача.** У табл. 5.7 наведено звіт про виконання бюджету підприємства.

Таблиця 5.7

Звіт про виконання бюджету підприємства

Показник	Фактично	Бюджет	Відхилення
Продаж	2 552 460	2 968 000	- 415 540
Собівартість реалізованих товарів	1 717 040	1 981 400	264 360
Валовий прибуток	835 420	986 600	- 151 180
Витрати обігу	635 210	627 760	- 7 450
Прибуток	200 210	358 840	- 158 630

Бюджетні продажі були 80 тис. од., бюджетні змінні витрати – 25 грн. на одиницю. Змінні витрати обігу були заплановані в розмірі 7% продажу. Фактично було реалізовано 67 тис. од., змінні витрати на одиницю продукції – 25,5 грн., а витрати обігу – 103 210 грн.

Потрібно проаналізувати відхилення з використанням гнучкого бюджету.

5. **Задача.** Виручка від реалізації товарів підприємства становить 1300 тис. грн. Рівень насичення ринку даним товаром оцінений у 2700 тис. грн. Граничний прибуток дорівнює 50 грн. на одиницю продукції. Експертами встановлено, що в разі припинення реклами продаж може впасти на 14 %.

Розрахувати збільшення продажу в результаті проведення підприємством рекламної діяльності з бюджетом 220 тис. грн.

Розділ 6

Міждисциплінарна курсова робота зі спеціальності

6.1. Загальні положення

Метою виконання міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності „Економіка підприємства” є формування та закріплення у студентів практичних навичок та умінь з питань організації діяльності підприємств, закономірностей їх функціонування, формування та аналізу фінансових результатів діяльності; застосування цих знань при вирішенні конкретних економічних проблем; оволодіння методиками проектування та моделювання управлінських рішень різного спрямування; сприяння дослідницькій діяльності; розвиток самостійності та відповідальності студентів.

Завданнями міждисциплінарної курсової роботи є: практичне усвідомлення важливості комплексного опанування дисциплін професійного спрямування; розширення і поглиблення фахових знань на основі обов'язкового опрацювання низки літературних джерел; практичне оволодіння прийомами аналізу виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства та методами виявлення виробничих резервів; набуття студентами навичок і вмінь, необхідних для самостійного вирішення проблем економіки, організації та управління конкретним підприємством.

Розробка питань, які передбачені змістом даної курсової роботи, та захист отриманих результатів дає змогу визначити ступінь готовності бакалавра до практичної діяльності, його вміння ініціативно вирішувати комплексні завдання.

Базою для виконання міждисциплінарної курсової роботи та опрацювання питань діагностування резервів підприємства та визначення можливостей їх використання є інформаційні масиви даних про результати діяльності підприємств регіону, які дають можливість в ретроспективі виявити та оцінити тенденції діяльності підприємств і дослідити окремі економічні проблеми в їх розвитку. Перелік обов'язкової інформації та її зміст студент має узгодити зі своїм науковим керівником. Студенти заочної форми навчання повинні виконувати курсову роботу за матеріалами підприємства, де вони працюють. В окремих випадках кафедра може дозволити студентам виконувати курсові роботи на умовних матеріалах віртуальних підприємств.

Основна ідея міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності полягає у розробці управлінських рішень, спрямованих на подолання конкретної економічної проблеми, означеної в тематиці курсових робіт. Для успішного розв'язання кола завдань, спрямованих на досягнення мети роботи, студенти

мають визначити можливі напрямки удосконалення діяльності певного підприємства шляхом застосування прийомів економіко-математичного моделювання та обґрунтування управлінських рішень, а також використання прикладних комп'ютерних програм.

6.2. Вибір теми курсової роботи

Першим етапом виконання курсової роботи є вибір її теми. Тематика курсових робіт готується на початку навчального року, затверджується кафедрою і подається на ознайомлення і вибір студентам.

У цілому спрямованість тем курсових робіт має бути такою, щоб кожна тема давала б змогу майбутньому фахівцю у комплексі вирішувати чи висвітлювати питання економіки, організації та управління підприємством, що є актуальними для сучасного етапу розвитку національної економіки (додаток Р). Крім того, тематика курсових робіт, яка рекомендується студентам денної форми навчання, повинна бути в основному забезпечена доступними джерелами інформації, в першу чергу аналітичною інформацією. Тематика курсових робіт щороку переглядається і доповнюється.

Вибір теми курсової роботи кожним студентом здійснюється самостійно із переліку затверджених кафедрою тем. При цьому кафедра рекомендує тим студентам, які вчаться за напрямками підприємств, максимально враховувати місце майбутньої роботи та актуальність для базового підприємства конкретного питання. Студент має право запропонувати для розроблення тему, яка відсутня у переліку рекомендованої тематики, але при обов'язковому дотриманні наступних умов: назва теми та її спрямованість мають відповідати професійній орієнтації фахівця, а структура роботи – рекомендованій методичними рекомендаціями даного розділу.

Крім того, тема міждисциплінарної курсової роботи має бути пов'язаною з темою курсової роботи-есе з дисципліни «Науковий семінар», оскільки остання забезпечує обґрунтування теоретичного підґрунтя для проведення практичного дослідження.

Обрану тему студент повинен узгодити з науковим керівником курсової роботи протягом 15 днів від початку семестру. Відразу після узгодження теми студент має заповнити і затвердити у наукового керівника завдання на виконання курсової роботи, яке розкриває послідовність підготовки її структурних частин та виходу на захист. Завдання складається за календарним графіком, що розробляється кафедрою. Невиконання графіку є однією з підстав недопуску студента до захисту курсової роботи.

6.3. Структура, зміст та обсяг курсової роботи

Основними складовими частинами курсової роботи є: вступ, основна частина, висновки, список використаних джерел, додатки.

Відповідно до ідеї міждисциплінарної курсової роботи в основній частині,

яка складається з 3-х розділів, мають послідовно розглядатися питання методології дослідження одного з важливих аспектів діяльності підприємства, моделювання й обґрунтування управлінських рішень певного спрямування, застосування методологічних положень для виявлення резервів та розробки обґрунтованих пропозицій, спрямованих на підвищення конкурентного статусу підприємства та забезпечення умов його прибуткової роботи на майбутнє. Причому другий і третій розділи повинні бути виконані за матеріалами конкретного підприємства і враховувати особливості його діяльності та місце на ринку.

Обов'язковим при виконанні курсової роботи є застосування економіко-математичних методів і прикладних комп'ютерних програм.

Типова структурна схема міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності має наступний вигляд:

Вступ

Розділ 1. Теоретичні і методологічні основи дослідження проблеми та моделювання відповідних управлінських рішень

1.1. Економічна сутність проблеми, її роль і значення в сучасних умовах господарювання

1.2. Змістова характеристика можливих альтернатив прийняття управлінських рішень стосовно даної проблеми

1.3. Методика дослідження певної економічної проблеми та обґрунтування вибору управлінських рішень

Розділ 2. Аналітичний пошук резервів в галузі ... (зазначається об'єкт дослідження) та оцінка їх взаємозв'язку з фінансово-економічними результатами діяльності підприємства

2.1. Стан організації діяльності підприємства

2.2. Комплексний аналіз виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства

2.3. Розгорнутий аналіз об'єкту дослідження в умовах діяльності підприємства

Розділ 3. Обґрунтування вибору управлінських рішень, спрямованих на розв'язання конкретної проблеми, та оцінка їх результатів

3.1. Основні рішення по використанню резервів, їх ресурсне та фінансове обґрунтування

3.2. Оцінка економічної ефективності варіантів управлінських рішень з урахуванням умов невизначеності і ризику

3.3. Складання зведеного бюджету підприємства з урахуванням планованих змін в умовах господарювання. Організація впровадження управлінських рішень

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

Після вибору теми та погодження її з науковим керівником, студент

повинен розробити й викласти в письмовій формі її остаточний план. План теми слід розробляти після ознайомлення з літературними джерелами, які висвітлюють ті чи інші питання і проблеми теми дослідження. Це дасть змогу студенту повніше висвітлити коло питань, які мають бути вирішені.

При викладенні матеріалу необхідно обґрунтувати актуальність обраної теми, розкрити теоретичну значущість питань, що розглядаються в курсовій роботі, зробити аналіз фактичного матеріалу, який допоможе з'ясувати наявні проблеми, обґрунтувати шляхи їх вирішення, зробити відповідні висновки. Економічна інформація має бути в максимальній мірі згрупована в однорідні за змістом таблиці, які повинні супроводжуватися висновками, що впливають з аналізу наведених у них даних. При цьому головну увагу слід звернути на пошук резервів виробництва.

У цілому курсова робота повинна мати чітку та логічну побудову. Загальний обсяг роботи не повинен перевищувати 50 сторінок друкованого на ПК тексту (без додатків).

6.4. Методичні рекомендації до змісту курсової роботи

У **вступі** до курсової роботи має бути обґрунтована актуальність обраної теми, її практичне значення, стисло викладена оцінка сучасного стану проблеми; розкривається сутність та важливість детального опрацювання управлінських рішень щодо її подолання на рівні підприємства, можливість альтернативного розв'язання проблеми, основні труднощі при моделюванні та обґрунтуванні рішень, необхідність застосування економіко-математичних методів і динамічних моделей, а також прикладних комп'ютерних програм.

Чітко формулюються мета і завдання роботи, зазначаються об'єкт, предмет, методи та інформаційна база дослідження.

Обсяг вступу – до 2-х сторінок.

6.4.1. Теоретичні і методологічні основи дослідження проблеми та моделювання відповідних управлінських рішень

У **першому розділі** курсової роботи розглядається теоретична сутність управлінських рішень, спрямованих на розв'язання конкретної проблеми, їх види, алгоритм розробки і прийняття рішень; методологічний інструментарій, який буде практично використаний при проведенні аналізу стану проблеми у 2-му розділі, і висвітлює поле пошуку шляхів її розв'язання для формулювання конкретних пропозицій у 3-му розділі.

В якості матеріалів для підготовки 1-го розділу може служити навчальна і наукова література, публікації в економічних та галузевих журналах і газетах, статистичних збірниках, інформація з мережі Інтернет тощо.

У **підрозділі 1.1** викладається економічна сутність проблеми, для чого описується, в якому вигляді вона може проявлятися, які наслідки несе для підприємства як стосовно закріплення на певному ринковому сегменті, так і

відносно можливостей реалізації внутрішніх резервів і накопиченого виробничого потенціалу. Показується, наскільки значущою є ця проблема для вітчизняних підприємств, зокрема для галузі, до якою відноситься конкретне підприємство, для чого наводиться переконлива статистична інформація або/ та приклади з періодичної літератури.

Важливою частиною даного підрозділу є визначення основних факторів, що впливають на зміну досліджуваного явища, та характеристика можливих резервів. На цьому етапі розробляється структурно-логічна модель факторної системи, яка дасть змогу у підрозділі 1.2 конкретизувати варіанти можливих управлінських рішень.

Одночасно розгляд існуючої проблеми проводиться із характеристикою того, яку вигоду для підприємства як складної економічної системи буде мати вирішення проблеми, що досліджується. Для цього збирається інформація про досвід роботи передових підприємств, які змогли подолати аналогічну проблему, зазначається, яких результатів вони досягли, які методи при цьому задіяли.

У підрозділі 1.2 подається перелік можливих управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставлених цілей підприємства.

Розробці альтернативних рішень повинна передувати побудова граф-дерева цілей стосовно вирішення проблеми, що досліджується. Графічна ілюстрація графа-дерева цілей для умов, коли рішення спрямовані на максимізацію чистого прибутку подана на рис.6.1.

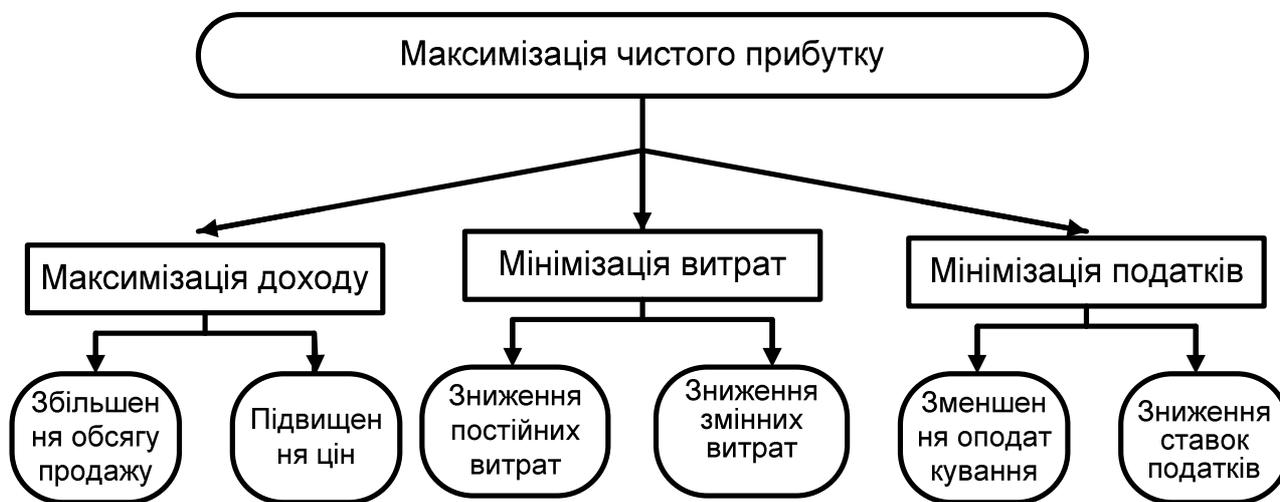


Рис. 6.1. Граф-дерево цілей максимізації чистого прибутку

З урахуванням визначених на граф-дереві цілей формуються всі можливі альтернативи. Рішення доцільно подавати у згрупованому вигляді, де вони об'єднані за періодом реалізації і представлені як стратегічні і тактичні, або ж перспективні та оперативні. Слід додати, що однією з альтернатив, яка повинна розглядатися, є бездія керівництва або ж варіант без змін.

Список альтернатив (низка рішень) кожного рівня повинна бути охарактеризована з позицій їх організаційно-економічного змісту, тобто з

розкриттям сутності рішення, процесу його реалізації, складу ресурсів, виконавців, можливого періоду реалізації, проблем впровадження.

Для узагальнення сформульованих рішень бажано скористатися загальновідомим у менеджменті підходом, коли всі рішення відображаються у вигляді дерева рішень, на якому показується як альтернативи, так і їх можливі наслідки (рис. 6.2).

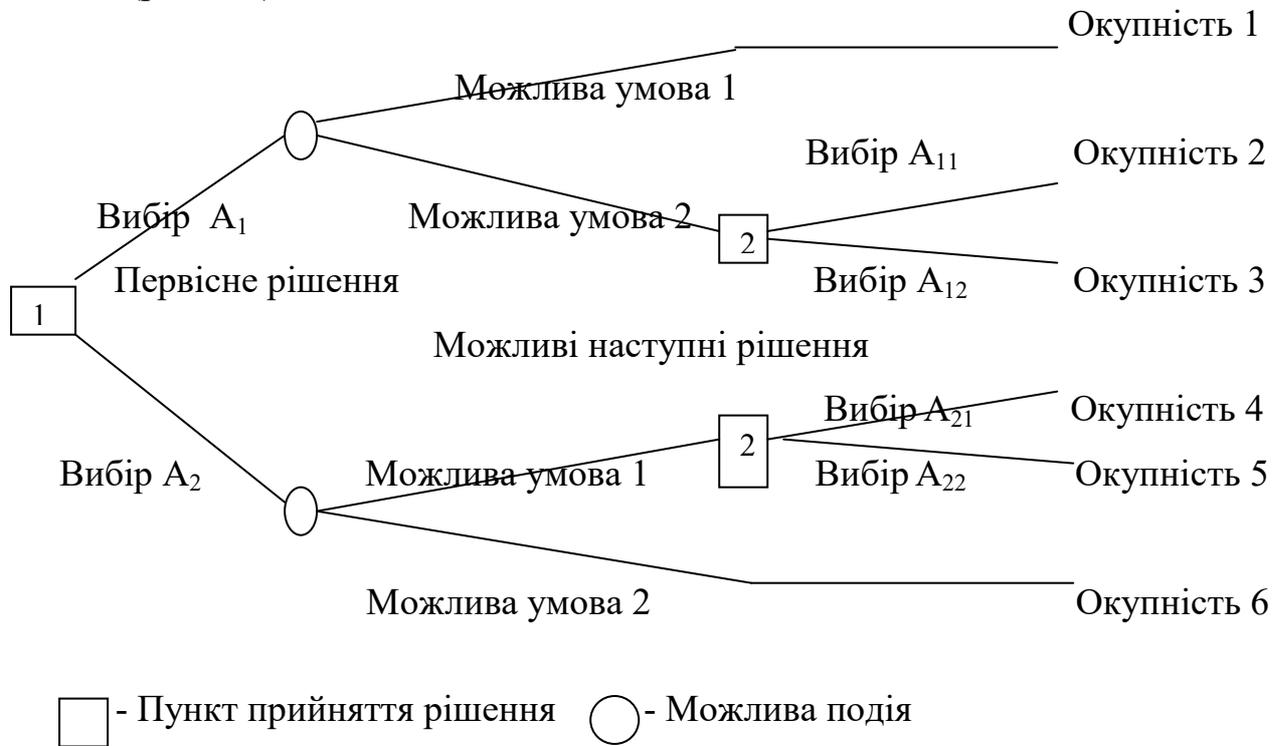


Рис.6.2. Створення дерева рішення

Дерево читається зліва направо. Гілки, які виходять з квадратних вузлів, означають альтернативи; гілки, які виходять з круглих вузлів, означають можливі події (тобто можливі умови). Після розрахунків у підрозділі 3.2 курсової роботи на дереві потрібно проставити показники віддачі (розміру ефекту) і здійснити аналіз альтернатив справа наліво.

У цьому підрозділі також розглядаються умови, в яких приймаються певні рішення, які за ступенем точності і впевненості можуть бути 3-х категорій: повної визначеності, невизначеності і ризику. Умови повної визначеності діють, коли значущі параметри є відомими величинами, наприклад, попит є стабільним, а витрати визначені з достатньою точністю. Ризик означає, що певні параметри мають ймовірні значення. Невизначеність означає, що неможливо точно оцінити вірогідність різних майбутніх подій та їх наслідки.

Отже, кожен з розроблених альтернатив потрібно ідентифікувати із наведеними вище категоріями умов господарювання підприємства, зазначивши які загрози підстерігають підприємство (галузь) у періоді, протягом якого передбачається реалізувати те чи інше рішення. Тут же визначається вірогідність настання цих загроз (шляхом експертного опитування викладачів або найбільш підготовлених студентів).

Відображений поділ умов реалізації управлінських рішень у подальшому

повинен бути врахований у виборі методів і моделей їхньої оцінки та остаточного варіанту рішень (у підрозділі 3.2).

У підрозділі 1.3 розкриваються відповідні методики аналізу питання, що досліджується, методи і моделі обґрунтування вибору управлінських рішень.

На початку підрозділу необхідно подати загальну схему (у графічному вигляді) технології моделювання, обґрунтування й прийняття управлінських рішень, яка у подальшому буде реалізована в курсовій роботі. Ця схема повинна відобразити алгоритм дій управлінця від постановки мети і формування набору можливих альтернатив рішень до організації реалізації відібраних варіантів.

У подальшому подається алгоритм проведення аналізу, який розкриває основні етапи аналітичної роботи та відповідні формули розрахунку основних показників в їх певній упорядкованості, зокрема методики факторного аналізу, методики визначення та обґрунтування розміру резервів.

У цьому ж підрозділі студент має також визначити можливості автоматизації досліджень за даної проблемою на підставі використання ПК та програмно-математичного забезпечення. З цією метою автором роботи наводиться перелік існуючих комп'ютерних програм з числа тих, що знаходяться в інтелектуальній власності ВНЗ як стосовно можливостей діагностування проблеми, так і стосовно її розв'язання.

Тут також подається докладний опис перелічених програм з точки зору вихідної інформації, кінцевих результатів та можливостей повністю виконати цілісне дослідження; виконується порівняльна характеристика схожих програм і робиться остаточний вибір.

Слід окремо підкреслити, що комп'ютерні програми, які будуть охарактеризовані в цьому підрозділі повинні безпосередньо торкатися теми курсової роботи. У разі, коли такі програми відсутні або їх використання є малоефективним, студенти повинні для автоматизації розрахунків за напрямком дослідження або розробити власну програму, або ж використати можливості побудови електронних таблиць у середовищі Microsoft Excel.

У коротких висновках з розділу 1 потрібно в дуже стислій формі викласти сутність досліджуваної проблеми, основні фактори і резерви, що її висвітлюють, основні типи управлінських рішень щодо її розв'язання, назвати методичні підходи до дослідження проблеми та показати реальні можливості проведення автоматизованих розрахунків.

Обсяг першого розділу – 9 –11 сторінок.

6.4.2. Аналітичний пошук резервів та оцінка їх взаємозв'язку з фінансово-економічними результатами діяльності підприємства

У розділі 2, який повинен мати аналітичний характер, має бути подана стисла організаційна характеристика підприємства-базиса дослідження і представлений аналіз систематизованих матеріалів щодо його виробничої та фінансової діяльності з поглибленим дослідженням окремого напрямку, визначеного темою курсової роботи.

Первинною інформацією цього розділу слугують звітні дані про роботу конкретного підприємства регіону, обраного в якості суб'єкта дослідження. Форми первинної інформації обов'язково подаються у додатках.

Підрозділ 2.1 має послідовно характеризувати підприємство з наступних позицій:

- загальні відомості про підприємство (його назва, рік створення та основні етапи розвитку, вид господарської діяльності, правове положення, характер власності, приналежність підприємства за капіталом і контролем);
- номенклатура продукції, що виробляється і реалізується: основні товари або групи товарів, напрямок спеціалізації, номенклатура експорту та імпорту; стандарти на продукцію;
- організація виробництва: тип виробництва, методи організації виробництва, технологічна схема виробництва одного з основних видів продукції, загальна характеристика основного технологічного устаткування;
- організаційна структура підприємства: перелік виробничих підрозділів та підрозділів по управлінню підприємством, бажано у схематичному вигляді, відображення змін останніх років в організаційній структурі. Громіздкі схеми потрібно розміщувати у додатках;
- взаємовідносини підприємства з зовнішніми контрагентами і ринковою інфраструктурою: назви підприємств-постачальників і підприємств-споживачів, форми зв'язків з ними, зв'язки з банками, оцінка стабільності зв'язків, а також стану конкуренції. На цьому ж етапі подається схема взаємозв'язків з основними контрагентами, на якій відображаються потоки матеріально-технічних ресурсів і продукції; оцінюється вигідність місцеположення підприємства.

Аналіз виробничо-господарської діяльності підприємства, який виконується у **підрозділі 2.2** за 3-4 роки його діяльності, має на меті розширити горизонт пошуку резервів поліпшення діяльності підприємства у певному напрямку, вірно зрозуміти характер наявних змін.

Аналітичні дослідження у цьому підрозділі потрібно проводити у розрізі:

- 1) аналізу виробничої програми: оцінка динаміки виробництва і реалізації продукції в цілому (в натуральних одиницях і за показниками товарної, валової, реалізованої продукції, доданої вартості), аналіз динамічних змін в асортименті і структурі продукції, аналіз якості продукції, аналіз ритмічності роботи підприємства, узагальнення виявлених резервів збільшення випуску і збуту продукції;
- 2) аналізу ефективності використання виробничої потужності підприємства та його основних засобів: оцінка динамічних змін у показниках питомої ваги активної частини основних засобів, коефіцієнта використання середньорічної потужності, загальної фондovіддачі, фондovіддачі активної частини, загальної фондоозброєності, фондоозброєності активної частини, енергоозброєності праці, коефіцієнта зносу, коефіцієнтів введення і вибуття основних засобів та ін.;
- 3) аналізу трудових показників: оцінка динамічних змін у складі і

структурі робочої сили, аналіз використання робочого часу, оцінка зміни продуктивності праці одного працівника та одного робітника, порівняння розмірів середньомісячної заробітної плати окремих категорій працюючих, співставлення темпів зміни продуктивності праці і середньої заробітної плати; узагальнення резервів посилення мотивації до високопродуктивної праці;

4) аналіз собівартості продукції: динамічний аналіз загальної суми витрат на виробництво, її структури за елементами витрат, показника витрат на гривню товарної (виготовленої) продукції, дослідження собівартості виробництва основного виду продукції за статтями витрат, узагальнення резервів зниження собівартості продукції;

5) аналіз фінансового стану та конкурентоспроможності підприємства: аналіз структури балансу, оцінка за показниками фінансової стійкості і платоспроможності, ділової активності (використання оборотного капіталу), прибутковості (рентабельності) капіталу.

Оцінку фінансового стану підприємства рекомендується проводити з використанням комп'ютерної програми «Оцінка економічного потенціалу підприємства» (див. додаток П).

При проведенні аналізу кожної складової обов'язково складаються таблиці, в рядках яких подаються назви та абсолютні значення аналізованих показників за 3-4 роки, абсолютні і відносні відхилення або ж базисні і ланцюгові темпи росту. Якщо є доступною й планова (нормативна) інформація, то вона також показується в аналітичних таблицях і використовується для оцінки якості процесу управління. Деяку інформацію варто подавати у вигляді рисунків (у формі графіків, діаграм тощо), що додає наочності сприйняття тієї чи іншої економічної проблеми.

Слід зауважити, що основну частину роботи не треба перевантажувати первинною інформацією і проміжними розрахунками; їх потрібно подавати лише у додатках. У свою чергу в основній частині потрібно оцінити наявні зміни, показати чи слід їх вважати тенденціями, зазначити основні причини змін, виділити з них ті резерви, які можна реально використати найближчим часом.

Зверніть увагу на те, що аналіз підрозділу 2.2 може бути скорочено у тій його складовій, яка збігається з темою курсової роботи, і відповідно розширюється у підрозділі 2.3.

У підрозділі 2.3 на підставі поданого у підрозділі 1.3 алгоритму проведення аналізу та висвітлених методологічних положень виконується глибоке дослідження у розрізі обраної теми курсової роботи. Тут не тільки встановлюються динамічні зміни узагальнюючих і часткових показників, структури економічного явища, але й виконується розгорнутий факторний аналіз і проводиться розрахунок розміру резервів поліпшення досліджуваного напрямку діяльності підприємства.

За результатами аналізу обов'язково складається узагальнююча таблиця резервів у розрізі їх джерел і відображається зв'язок із фінансовим станом підприємства.

У коротких висновках з розділу 2 слід відобразити місце підприємства у виробничо-господарському комплексі країни або регіону, узагальнити сучасні проблеми та перспективи його розвитку, назвати основні резерви розв'язання проблеми, що досліджується.

Обсяг другого розділу – 13 -15 сторінок.

6.4.3. Обґрунтування вибору управлінських рішень, спрямованих на розв'язання конкретної проблеми, та оцінка їх результатів

У розділі 3 студент розкриває зміст запропонованих рішень, спрямованих на удосконалення управління виробництвом, обґрунтовує свої рекомендації і планує очікувані фінансові результати діяльності підприємства на наступний період з урахуванням реалізації розроблених пропозицій. Розділ має розкрити процес практичного моделювання управлінських рішень та обґрунтування розроблених альтернативних варіантів розв'язання відомої проблеми виробничими ресурсами і фінансовими коштами. Первинною інформацією цього розділу слугують звітні дані про роботу аналізованого підприємства та план його організаційно-технічного (інноваційного) розвитку.

У підрозділі 3.1 розробляються конкретні управлінські рішення по поліпшенню діяльності підприємства в обраному напрямку дослідження (не менше 5). Основою для формулювання таких рішень для конкретного підприємства є побудоване у підрозділі 1.2 дерево рішень, а також виявлені у розділі 2 резерви виробничого і ресурсного потенціалів, конкурентні переваги підприємства та можливості зовнішнього середовища.

На етапі формулювання варіантів рішень доцільно скласти таблицю, в одній колонці якої подається перелік виявлених резервів, а в другій – управлінські рішення, реалізація яких спрямована на використання цих резервів.

У подальшому необхідно економічно обґрунтувати розглянуті варіанти рішень. Для цього для кожного з них треба чітко визначити необхідні виробничі ресурси, їх вартість, фінансове забезпечення, що дасть у підрозділі 3.2 встановити окупність альтернативних рішень.

На цьому етапі достатньо встановити додаткову потребу в ресурсах як додатну, так і від'ємну, в залежності від спрямування заходу. Результати розрахованої потреби доцільно узагальнити у відповідній таблиці, в якій кожен альтернативу розглянути з позицій кожного ресурсу в натуральному і грошовому виразі.

При виборі джерел фінансування розроблених управлінських рішень можна розглянути ситуацію змішаного фінансування. Попередньо (за результатами оцінки фінансового стану) визначається розмір внутрішніх джерел фінансування. Для цього залучається інформація стосовно невитрачених на початок планового року фінансових коштів (нерозподіленого прибутку, відображеного у бухгалтерському балансі, амортизаційного фонду тощо), розраховуються притоки коштів від реалізації продукції планового року.

Фінансові потоки, що виникатимуть на підприємстві, необхідно показати в календарному розрізі. У разі нестачі власних фінансових ресурсів, розглядається можливість залучення кредитів, з урахуванням умови їх платності.

У *підрозділі 3.2* здійснюються розрахунки економічної ефективності кожної з попередньо визначених альтернатив. Підставою для їх проведення слугує методика визначення економічної ефективності реальних інвестицій в ринкових умовах – для варіантів, які потребують капітальних вкладень та алгоритм обчислення величини умовно-річної економії – для всіх інших варіантів.

Додатково студент має виконати порівняння варіантів управлінських рішень для умов невизначеності і ризику, що поглиблює обґрунтування їх вибору і робить цей процес адекватним до умов розвитку ринкового середовища.

Оцінку розроблених альтернатив потрібно провести за 4-ма можливими критеріями рішень:

1) за критерієм максимуму (максимуму із мінімуму) – шляхом визначення самої гіршої можливої окупності для кожної альтернативи і вибору альтернативи з кращим поміж гірших значенням;

2) за критерієм максимуму (максимуму із максимуму) – шляхом визначення найкращої можливої окупності і вибору альтернативи з цим значенням;

3) за критерієм мінімуму (найменшої шкоди) – шляхом визначення гіршої можливості для кожної альтернативи і вибору альтернативи з кращим поміж гірших значенням;

4) за критерієм Лапласа – шляхом вибору альтернативи з найкращим середнім значенням окупності.

Враховання умов ризику при визначенні кращих рішень рекомендується здійснити за критерієм очікуваної грошової вартості. При цьому зазначений показник обчислюється для кожної альтернативи і вибирається альтернатива з самим високим його значенням. Слід нагадати, що очікувана грошова вартість – це сума значень окупності для кожної альтернативи, причому кожне значення виважується з точки зору ймовірності відповідної умови. Вибір рішення за цим критерієм є найбільш виправданим, оскільки особа, яка його приймає, намагається не ризикувати, але й не уникає ризику, а відноситься до нього нейтрально. Використання цього підходу показує на довгострокову, середню окупність. Практично зазначений критеріальний підхід потрібно реалізувати шляхом застосування відповідної комп'ютерної програми.

З урахуванням оцінки ефективності заходів в умовах невизначеності та ризиковості, а також приймаючи до уваги наявні джерела фінансування, в першу чергу власні, встановлюються переважні варіанти управлінських рішень і приймається остаточне рішення відносно формування плану організаційно-технічного розвитку підприємства на перспективу і на поточний рік.

Підрозділ 3.3 цілком присвячено складанню зведеного бюджету

підприємства як найдійовішого методу успішного фінансового планування і контролю його діяльності. У даному підрозділі розробляються основні документи зведеного бюджету підприємства, до яких відносять: бюджетний звіт про прибутки, бюджет грошових коштів і бюджетний баланс. Розробка цих документів повинна здійснюватись шляхом коригування форм фактичної фінансової (бухгалтерської) звітності на результати і витрати відібраних до реалізації управлінських рішень. Методика складання бюджетних документів та їх спрощена структура були представлені у розділі 4 (див. табл. 4.12, табл. 4.15, табл. 4.16).

Складання вище зазначених бюджетів повинне супроводжуватися поясненнями до розрахунків кожної статті як шляхом виокремлення впливу певних управлінських рішень на результати і витрати діяльності, так і на основі пояснення зв'язку між окремими аналітичними і плановими таблицями.

Так, при складанні бюджету грошових коштів залишок коштів на початок періоду переноситься з бухгалтерського балансу останнього року аналітичного дослідження станом на кінець року. Надходження від реалізації попереднього року коригуються на збільшення реалізації планового року (з урахуванням зміни обсягів поставок та цін на продукцію). Платежі за матеріали і на виплату заробітної плати потрібно відкоригувати на зміну обсягів виробництва і зміни цих витрат в результаті реалізації власних пропозицій. Крім того, платежі за матеріали і на виплату заробітної плати можуть враховувати кредиторську заборгованість на початок періоду і нормальну заборгованість станом на кінець відповідного періоду.

Переважаюча частина платежів є постійною в межах кожного кварталу і якщо за пропозиціями їх величина не змінюється, то вони залишаються на рівні квартальної величини попереднього року. У випадку реалізації капіталомістких заходів на відповідну величину інвестицій заповнюється стаття «Купівля устаткування». Статті «Податок на прибуток» і «Дивіденди» заповнюються за даними попередньо складеного бюджетного звіту про прибутки.

При складанні бюджетного балансу залишкова вартість основних засобів на кінець року визначається з урахуванням запланованої купівлі устаткування і нарахованої суми амортизації. Залишок матеріалів визначається виходячи із запасів на початок року. Залишок готової продукції визначається з інформації бухгалтерського балансу та очікуваних залишків на кінець періоду. Дебіторська заборгованість розраховується за даними обсягів поставок у плановому періоді і графіку очікувань грошових надходжень. Залишок грошових коштів переноситься з бюджету грошових коштів. Кредиторська заборгованість на кінець року визначається з урахуванням заборгованості на початок року і розрахунків грошових коштів на оплату матеріалів, на виплату заробітної плати і оплати комунальних платежів. Нерозподілений прибуток – це сума залишку на початок року (в балансі) і нерозподіленого прибутку бюджетного року (з бюджетного звіту про прибутки).

На підставі інформації основних документів розробленого зведеного бюджету підприємства виконується розрахунок показників його очікуваного

фінансового стану і конкурентоспроможності (див. підрозділ 2.2). Узагальнення розрахованих за відповідною комп'ютерною програмою планових показників та порівняння їх значень з фактичними значеннями за останній звітний період потрібно здійснити у табличній формі. Розмір та характер відхилень буде при цьому свідчити про те, що розроблені пропозиції призвели до певного поліпшення фінансового стану підприємства та підвищення його конкурентного статусу.

Узагальнююча характеристика організації впровадження обґрунтованих пропозицій подається в табличній формі, де для кожного управлінського рішення зазначається місце його впровадження (конкретний підрозділ), термін реалізації (певний квартал), обсяг фінансування, джерело фінансування витрат, розмір економічного ефекту, відповідальні за впровадження.

У коротких висновках з розділу 3 зазначається, як виявлені в аналітичному розділі курсової роботи резерви враховані при плануванні діяльності підприємства на наступний бюджетний період, яка економічна ефективність розроблених пропозицій, відображається вплив умов господарювання на рівноцінність рішень та показується їх вплив на поліпшення фінансового стану підприємства.

Обсяг третього розділу - 11-14 сторінок.

Висновки по роботі в цілому повинні відобразити основні її положення та охарактеризувати досягнуті результати, згруповані за розділами. На підставі сформульованих у вступі мети і завдань курсової роботи необхідно послідовно показати сутність проблеми, яка була вирішена, які альтернативи при цьому були розроблені, якими методами досліджувалася проблема, яким чином виконане обґрунтування управлінських рішень та вибір прийняттого варіанту, а також навести вплив результатів рішень на фінансові показники діяльності підприємства.

Мета курсової роботи вважається досягнутою, якщо її автору вдалося з поміж 5-7 можливих альтернатив отримати варіант розвитку підприємства, в якому враховано дію різних факторів і який задовольняє всім критеріям, у тому числі критеріям ефективності. При цьому розроблений варіант повинен бути більш ефективним, ніж базовий (варіант, в якому не проводяться ніякі зміни).

Обсяг висновків – до 3-х сторінок.

6.5. Оформлення курсової роботи

Курсова робота повинна бути написана літературно грамотно та правильно й акуратно оформлена. Дозволяється використання чорнил (пасти) тільки темного кольору та стандартних аркушів паперу (210 x 297 мм). Робота може виконуватись вручну або за допомогою ПК з додержанням полуторного міжрядкового інтервалу. У чистовому вигляді не можна робити виправлень, закреслень, вставок, а також скорочувати слова, окрім загальноприйнятих.

У готовому вигляді робота компонується в такому порядку: 1) титульний лист; 2) завдання на виконання курсової роботи; 3) анотація; 4) зміст (із

зазначенням перших сторінок кожної структурної частини); 5) основна частина роботи (вступ, розділ 1, розділ 2, розділ 3, висновки); 6) список використаних джерел; 7) додатки.

Текст необхідно розміщувати на одній стороні кожного аркуша, залишаючи поля таких розмірів: ліве - 30 мм; праве - 10 мм, верхнє і нижнє – по 20 мм.

Заголовки структурних частин роботи “ЗМІСТ”, “ВСТУП”, “РОЗДІЛ”, “ВИСНОВКИ”, “СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ”, “ДОДАТКИ” пишуть великими літерами симетрично до тексту, напівжирним шрифтом. Заголовки підрозділів пишуть малими літерами (крім першої великої) з абзацу, також напівжирним шрифтом. Крапку в кінці заголовка не ставлять. Відстань між заголовками і наступним текстом повинна дорівнювати 2-3 міжрядковим інтервалам. Кожну структурну частину роботи треба починати з нової сторінки.

Нумерація. Нумерацію сторінок розділів, підрозділів, рисунків, таблиць, формул подають арабськими цифрами без знака №.

Першою сторінкою роботи є титульний аркуш, але на ньому номер сторінки не ставлять. На наступних сторінках номер проставляють у правому верхньому куті листа без крапки в кінці. Номер розділу ставлять після слова “РОЗДІЛ”, після номера крапку не ставлять, потім з нового рядка великими буквами симетрично до тексту пишуть заголовок розділу.

Підрозділи нумерують у межах кожного розділу. Номер підрозділу складається із номера розділу і порядкового номера підрозділу, між якими ставлять крапку. В кінці номера підрозділу повинна стояти крапка. Потім у тому ж рядку йде заголовок підрозділу.

Ілюстрації позначають словом “Рис” і нумерують послідовно в межах розділу. Номер ілюстрації повинен складатися з номера розділу і порядкового номера ілюстрації, між якими ставиться крапка. Номер ілюстрації, її назва і пояснювальні підписи розміщують послідовно під ілюстрацією.

Таблиці нумерують послідовно в межах розділу. В правому верхньому куті над заголовком таблиці розміщують напис “Таблиця” із зазначенням її номера. На наступному рядку по центру подається напівжирним шрифтом назва таблиці. Номер таблиці складається із номера розділу і порядкового номера таблиці, між якими ставиться крапка. При переносі частини таблиці на інший аркуш пишуть слова “Продовження табл.1.2”.

Таблиці і рисунки потрібно наводити після першого згадування про них в тексті роботи, при цьому слова “таблиця” і “рисунок” прийнято писати скорочено, наприклад: “... в табл. 3.2”, “... на рис. 1.4”.

Формули нумерують у межах розділу, як і таблиці. Номер пишеться біля правого берега аркуша на рівні формули в круглих дужках. Зверху і знизу кожної формули пропускається по вільному рядку. Пояснення символів, числових коефіцієнтів потрібно подавати безпосередньо під формулою в тій же послідовності, в якій вони наводяться в формулі і наводити кожен з нового рядка. Перший рядок починають зі слова “де” без двокрапки.

Посилання. Посилання в тексті роботи на літературні джерела слід

зазначати порядковим номером за переліком у загальному списку та номером сторінки у квадратних дужках. Тоді посилання на джерело матиме такий вигляд: [5, с.31]. Крім посилань на опрацьовані літературні джерела, у курсовій роботі мають бути посилання на всі таблиці і рисунки, звітні форми, які розміщені як в основній частині, так і в додатках.

Список використаних джерел. Виконання курсової роботи передбачає вивчення студентом значної кількості літературних джерел, які найчастіше подаються у наступному порядку: спочатку вказуються законодавчі та нормативні акти (Закони України, Укази Президента, постанови КМУ тощо) з відповідних господарських питань; статистичні довідники, загальна та спеціальна література за алфавітом; електронні ресурси з мережі Інтернет.

Відомості про джерела слід давати згідно з вимогами державного стандарту. У списку обов'язково повинні бути законодавчі і нормативні акти з питань, що розглядаються, а також статті з економічних журналів і газет, основна частина яких опублікована протягом 2-3-х останніх років.

Анотація. З метою надання узагальнюючої та стислої характеристики результатів виконаної курсової роботи складається анотація загальним обсягом 1 стор., яка розміщується за листом завдання.

Анотація складається за формою, яка має такий зміст:

- прізвище та ініціали студента, тема курсової роботи;
- спеціальність (шифр і назва); назва ВНЗ, де виконана робота; місто, рік;
- основні ідеї, результати та висновки курсової роботи;
- ключові слова (від 3 до 10).

Зразок анотації наведено в додатку С.

Анотація, зміст, вступ, кожний розділ, висновки і список літератури розпочинаються з нової сторінки, а наступний підрозділ – одразу після закінчення попереднього.

Додатки, як правило, містять матеріал, який є необхідним для повноти роботи, але включення його в основну частину роботи може змінити упорядковане та логічне уявлення про роботу; не може бути послідовно розміщений в основній частині роботи через великий обсяг. До них можуть бути включені додаткові ілюстрації чи таблиці, деталізовані розрахунки та ін.

Додатки оформлюють як продовження курсової роботи на наступних її сторінках і розміщують у порядку появи посилань на них в тексті. Кожний додаток повинен починатися з нової сторінки і мати свою назву.

Посередині рядка над заголовком малими літерами з першої великої пишеться слово “Додаток...” і велика літера, що позначає додаток. Додатки позначаються послідовно великими літерами української абетки, за винятком літер Г, Є, І, Ї, Й, О, Ч, Ь. Ілюстрації, таблиці і формули, які розміщені в додатках нумерують у межах кожного додатка. Якщо до окремого додатку вміщено більш ніж одну таблицю або рисунок, то кожний з них нумерується з присвоєнням літери додатка і порядкового номеру в його межах, наприклад табл. Д.4 або формула (А.2).

У кінці курсової роботи (після висновків) ставиться дата закінчення її

написання та власний підпис.

6.6. Оцінювання і захист курсової роботи

Завершену курсову роботу студенти денної форми навчання здають до деканату факультету за три тижні до закінчення навчального семестру, а студенти заочної форми навчання – за місяць до початку екзаменаційної сесії.

Рецензування роботи здійснює науковий керівник. Термін рецензування роботи становить 7 днів. Курсова робота, яка оформлена із значними відступами від вимог, має не всі структурні частини або ж не відображає використання комп'ютерних програм, не рецензується незалежно від її змісту. Після рецензування робота повертається студенту для її захисту або ж доопрацювання.

В рецензії відображається: 1) загальна характеристика роботи; 2) її позитивні сторони; 3) недоліки роботи; 4) висновок стосовно допуску курсової роботи до захисту і попередня оцінка. Кількісні критерії оцінювання міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності подані в табл. 6.1.

Таблиця 6.1

Критерії оцінювання науковим керівником міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності

№ з/п	Найменування критерію	Нормативне значення, балів
1.	Обґрунтованість актуальності теми, наявність та чіткість формулювання мети і завдань курсової роботи, об'єкту, предмету, методів, інформаційної бази	до 5 балів
2.	Відповідність змісту роботи поставленим цілям та завданням, пропорційність структури роботи, загалом,	до 30 балів
	у тому числі:	
	по I розділу	до 5 балів*
	по II розділу	до 10 балів
	по III розділу	до 15 балів
3.	Повнота і відповідність висновків змісту курсової роботи	до 4 балів
4.	Правильність оформлення курсової роботи	до 3 балів
5.	Наявність та використання економіко-математичних методів і прикладних комп'ютерних програм для обробки аналітичної інформації або обґрунтування заходів	до 5 балів
6.	Наявність логічного зв'язку між розділами курсової роботи	до 3 балів
	Усього за критеріями змістовності та оформлення	до 50 балів
7.	Порушення календарного плану виконання роботи	до - 10 балів
	Разом за усіма критеріями	до 50 балів

*Примітка. Оцінка за розділ 1 (5 балів) враховує те, що теоретичним підґрунтям міждисциплінарної курсової роботи виступає матеріал курсової роботи-есе з дисципліни «Науковий семінар», що за навчальним планом спеціальності виконуються у семестрі, який передує семестрові виконання даної курсової роботи.

Підсумкову оцінку курсової роботи визначає кафедральна комісія, склад якої визначається завідувачем кафедри. При оцінюванні комісія приймає до уваги інформацію наукового керівника, відображену у його рецензії, та якість захисту курсової роботи.

У доповіді, що студент готує на захист, повинно бути відображено: актуальність теми, мету курсової роботи, основні теоретичні і практичні результати, вміння комплексно застосовувати знання у вирішенні основних проблем економічної діяльності підприємства, самостійно виконувати економічні розрахунки, обґрунтовувати пропозиції. Час доповіді - 5-7 хвилин.

Критерії та шкала підсумкового оцінювання комісією захисту курсових робіт за 100-бальною системою наведено в табл.6.2.

Таблиця 6.2

Критерії та шкала підсумкового оцінювання захисту міждисциплінарної курсової роботи зі спеціальності

№ з/п	Критерії оцінювання	Бальна шкала оцінки за критерієм
1	2	3
<i>I. Оцінка за критеріями змістовності й оформлення курсової роботи та системності роботи студента над її підготовкою</i>		
Максимальна бальна оцінка роботи, виставлена науковим керівником		50
<i>II. Оцінка рівня якості захисту результатів курсової роботи</i>		
1.	<i>Змістовність та рівень доповіді: логіка побудови доповіді, вміння чітко, з дотриманням регламенту, ясно та стисло викласти сутність та результати дослідження, навести належне обґрунтування</i>	<p>0 — доповідь не відображає зміст виконаної роботи, студент не володіє предметом дослідження, не спроможний викласти результати дослідження;</p> <p>12 — доповідь прочитана за текстом, студент не володіє окремими питаннями теми, відсутні узагальнення, наявні неточності принципового характеру, порушує регламент;</p> <p>16 — доповідь є логічною, ілюструє знання теми дослідження, проголошена вільно, але дещо бракує узагальнень, наявні неточності непринципового характеру, регламент дотримано;</p> <p>20 — доповідь є логічною, повною і стислою, проголошена вільно, зі знанням матеріалу, відображає взаємозв'язок і узгодженість між представленим аналізом теоретичного та фактичного матеріалу з наданими пропозиціями щодо об'єкта дослідження, регламент дотримано.</p>
2.	<i>Організація презентації матеріалів (на мультимедійному проекторі або в іншій формі): використання та якість підготовки ілюстративних матеріалів, володіння культурою презентації</i>	<p>0 — презентаційні матеріали відсутні або не відповідають логіко-структурній побудові доповіді, практично не відображають у таблично-графічній формі її зміст, мають кількість, що не є оптимальною, підготовлені з принциповими помилками;</p> <p>3 — презентаційні матеріали не завжди відповідають структурній побудові доповіді, лише частково ілюструючи у таблично-графічній формі її зміст,</p>

Продовження табл. 6.2

1	2	3
		<p>мають кількість, що не є оптимальною, підготовлені з помилками;</p> <p>4 — презентаційні матеріали в основному відповідають логіко-структурній побудові доповіді, ілюструючи у таблично-графічній формі її зміст, мають кількість, що наближається до оптимальної, підготовлені з деякими помилками;</p> <p>5 — презентаційні матеріали повністю узгоджені з логіко-структурною побудовою доповіді, виступаючи її ілюстративним доповненням, мають оптимальну кількість, є бездоганно підготовленими.</p>
3.	<p><i>Правильність та повнота відповідей на запитання:</i> повнота, глибина, обґрунтованість відповідей на питання, вміння аргументовано захищати свої пропозиції, володіння економічною та управлінською термінологією</p>	<p>0 — більшість відповідей на питання неточні, неправильні або відсутні;</p> <p>15 — не всі відповіді є правильними або повними, відповіді не містять достатніх пояснень або мають неточності принципового характеру, студент допускає помилки у визначенні ключових понять;</p> <p>20 — відповіді є в основному правильними, але не зовсім повними, супроводжуються недостатньо чіткими поясненнями або мають місце окремі неточності непринципового характеру;</p> <p>25 — відповіді є правильними, повними, підтвердженими логічними, чіткими поясненнями, студент демонструє вільне володіння економічною термінологією, орієнтується у теоретичних положеннях.</p>
Максимальна бальна оцінка захисту результатів курсової роботи		50
Максимальна підсумкова бальна оцінка змісту та захисту результатів курсової роботи		100

Отримана студентом підсумкова оцінка одночасно фіксується у відомості у 4-бальній шкалі («відмінно», «добре», «задовільно» або «незадовільно»), а також у буквених символах ECTS («A», «B», «C», «D», «E», «FX», «F»).

Переведення даних 100-бальної шкали оцінювання в чотирибальну здійснюється в такому порядку: оцінка „незадовільно” – менше 60 балів; оцінка „задовільно” – 60-69 балів; оцінка „добре” – 70-89 балів; оцінка „відмінно” – 90-100 балів.

Студенти, які не підготували курсову роботу або не брали участь у захисті чи отримали на захисті оцінку „незадовільно”, вважаються такими, що не виконали навчальний план.

Кращі курсові роботи, як правило, подаються на конкурс студентських робіт. Автори цих робіт заохочуються:

- правом виступити на студентських конференціях;
- публікацією, за рішенням кафедри, основних положень роботи в збірнику наукових праць студентів або інших засобах наукової інформації.

Література

1. Господарський кодекс України : прийнятий 16 січня 2003 р. – Х. : ТОВ „Одіссей”, 2004. – 248 с.
2. Податковий кодекс України : за станом на 1 груд. 2010 р. – Вінниця : ТОВ «Поліграф-сервіс», 2010. – 512 с.
3. Березін О.В. Економіка підприємства: Практикум : [навч. посіб.] / О.В. Березін, Н.В. Бутенко. - К., 2009. - 254 с.
4. Біла О.Г. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.Г. Біла. – Львів : «Магнолія 2006», 2009. – 383 с.
5. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. - К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с. (Серия «Библиотечка финансового менеджера» ; Вып. 2).
6. Борманн Д. Менеджмент. Предпринимательская деятельность в рыночной экономике / Борманн Д., Воротина Л., Федерманн Р. – Гамбург : S + W, 1992. - 906 с.
7. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч.] / [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – [8-ме вид., доп. і перероб.] – Житомир : ПП "Рута", 2009. - 912 с.
8. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко. – [2-ге вид., виправл. і доп.] – К. : Центр навчальної літератури, 2005. - 504 с.
9. Волошина С.В. Економіка праці: Курс лекцій і навчально - методичні матеріали для самостійного вивчення дисципліни : [навч. посіб.] / Волошина С.В., Чорноморченко Н.В., Чорноморченко І.С. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 342 с.
10. Ворст Й. Экономика фирмы / Й. Ворст, П. Ревентлоу. ; пер. с датск. А.Н. Чеканского, О.В. Рождественского. – М. : Высш. шк., 1994. – 272 с.
11. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): терміни, поняття, персоналії. / [Іфтемчук В.С. та ін.] ; за наук. ред. Г.І. Башнянина, В.С. Іфтемчука. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
12. Герчикова И.Н. Менеджмент : [учеб.] / И.Н. Герчикова. – [3-е изд., перераб. и доп.] - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. - 480 с.
13. Глущенко В.В. Разработка управленческого решения. Прогнозирование - планирование. Теория проектирования экспериментов / В.В. Глущенко, И.И. Глущенко. – М. : ТОО НПЦ "Крылья", 2000. – 400 с.
14. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : [практ. посіб] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.
15. Голов С.Ф. Управленческий бухгалтерский учет / С.Ф. Голов. – К. : «Скарби», 1998. – 384с.

16. Гольцова С.М. Звітність підприємств (фінансова, статистична, консолідована та до фондів соціального та пенсійного страхування) : [навч. посіб.] / С.М. Гольцова, І.Й. Пліскун. – К. : ЦЕЛ, 2004. – 292 с.
17. Грабовецький Б.Є. Економічне прогнозування та планування / Б.Є. Грабовецький. – К. : Центр навч. літ., 2003. – 188 с.
18. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией / А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М. : «Дело и Сервис», 2002. – 416 с.
19. Джай К. Шим, Основы коммерческого бюджетирования / Джай К. Шим, Джойл Г. Сигел ; пер. с англ. - СПб. : Азбука. - 2001.- 213 с.
20. Економіка виробничого підприємництва : [навч. посіб.] / [Петровиц Й.М., Будіщева І.О., Устінова І.Г. та ін.] ; за ред. Й.М. Петровича. – [3-є вид., випр.] - К. : Т-во Знання, КОО, 2002. – 405 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
21. Економіка підприємства : [підруч.] / за ред. А.В. Шегди. - К., 2006. - 614 с.
22. Економіка підприємства : [підруч.] / за заг. та наук. ред. Г.О. Швиданенко. – [вид. 4-те, перероб. і доп.] - К. : КНЕУ, 2009.- 816, [8] с.
23. Забродский В. Анализ безубыточности при позаказной организации производства / В. Забродский, Л. Янов, Л. Трескунова // Бизнес Информ. – 1998. - №8. – С. 52-56.
24. Ильенкова. Экономика и статистика предприятия : [учеб.] / С.Д. Ильенкова, Т.П. Сиротина. - М. : ММИЭИФП, 2004. - 72 с.
25. Ильин А.И. Планирование на предприятии : [уч. пособ.]. - Ч.1. Стратегическое планирование. / А.И. Ильин. - Мн. : ООО «Новое знание», 2000. - 312 с.
26. Ильин А.И. Планирование на предприятии : [уч. пособ.]. - Ч.2. Тактическое планирование. / А.И. Ильин, Л.М. Сеница. - Мн. : ООО «Новое знание», 2000. - 416 с.
27. Кіндрацька Г.І. Економічний аналіз : підруч. / Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г. ; за ред. проф. А.Г. Загороднього. – [вид. 3-тє, перероб. і доп.] - К. : Знання, 2008.- 487 с.
28. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной рыночной среде: риски, стратеги, безопасность. / Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
29. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : [навч. посіб.] / Н.В. Краснокутська. - К. : КНЕУ, 2003. - 504 с.
30. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Кузин Б., Юрьев В., Шагдиаров Г. – СПб. : Питер, 2001. – 432 с. – (Серия «Учебники для вузов»).
31. Литвиненко Я.В. Маркетингова цінова політика : [навч. посіб.] / Я.В. Литвиненко. - К., 2010. - 294 с.
32. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством : [підруч.] / Л.О. Лігоненко. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. - 824 с.
33. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності промислових підприємств : [монографія] / В.П. Мартиненко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 328 с.
34. Менеджмент: Ситуаційні справи : [навч. посіб.] / Упоряд.: О.І. Сидоренко, П.С. Редько. - К. : Навч.-метод. центр „Консорціум із удоскон. менедж.-освіти в Україні”, 2004. – 568 с.
35. Мескон М. Основы менеджмента / Мескон М., Альберт М., Хедоури

Ф. ; пер. с англ. / общ. ред. Л.И. Евенко. – М. : Дело, 1997. - 704 с.

36. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности / Приказ Министерства промышленной политики Украины от 09.07.2007 г. № 373. – К., 2007. – 321с.

37. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підруч.] / Є.В. Мних. - К., 2011. – 630 с.

38. Ноздрева Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И. Цыгичко. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 304 с.

39. Ноздрева Р.Б. Маркетинг: учебник, практикум и учебно-методический комплекс по маркетингу / Ноздрева Р.Б., Крилова Г.Д., Соколова М.И., Гречков В.Ю. - М. : Экономист, 2003. – 568 с.

40. Организация, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия / [Антонец А.В., Белов Н.А., Бухало С.М. и др.]; под ред. С.М. Бухало. – [2-е изд., перераб. и доп.] - К. : Выща шк. Головное изд-во, 1989.- 472 с.

41. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства : [підруч.] / О.О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.

42. Пашутинський Є.К. 34 положення (стандарти) бухгалтерського обліку / Є.К. Пашутинський Є.К. - К. : КНТ, 2009. - С. 6. - 320 с.

43. Планування діяльності підприємства : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [Белов М.А., Євдокимова Н.М., Москалюк В.Є. та ін.] ; за заг. ред. В.Є. Москалюка. – К. : КНЕУ, 2002. – 252 с.

44. Покропивний С.Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність : [навч. посіб.] / С.Ф. Покропивний, В.М. Колот. - К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.

45. Примак Т.О. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Т.О. Примак. – [5-те вид., стер.] - К., 2008. — 219 с.

46. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия / Ж. Ришар ; пер. с франц. под ред. Л.П. Белых. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.

47. Рошило В.І. Джерела фінансування інноваційного розвитку / В.І. Рошило. – Чернівці : Книги – ХХІ, 2006. – 272 с.

48. Руднев Ю.А. Оптимизация амортизационной политики предприятий как одно из новых направлений оценочной деятельности [Электронный ресурс] / Ю.А. Руднев, Э.Б. Саприцкий // – Режим доступа: [http //www.mrsa@dol.ru](http://www.mrsa@dol.ru). – Назва з екрану.

49. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємств: [навч. посіб.] / Г.В. Савицька. – [2-ге вид., випр. і доп.] – К. : Знання, 2005. – 662 с. – (Вища освіта ХХІ століття).

50. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций / В.П. Савчук. – К. : Издательский дом «Максимум», 2001. – 600 с.

51. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / [Самочкин В.Н., Пронин Ю.Б., Логачева Е.Н. и др.]. - М. :

Дело, 2000. – 352с.

52. Сио К.К. Управленческая экономика / К.К. Сио. ; пер. с англ. / науч. ред. М.В. Крекова. - [7-е изд.]– М. : ИНФРА-М, 2000. – 671 с.

53. Скоун Т. Управленческий учет / Т. Скоун ; пер. с англ. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. - 105 с.

54. Сова В. О должности служащего «экономист» / В. Сова // Справочник экономиста. – 2004. - №1. – С. 84 – 93.

55. Современные тренинговые технологии обучения ведению бизнеса : [уч.-метод. пособ.] : У 6 кн. - Кн.3. Технология создания деятельности фирмы / [А.Ф. Павленко, С.В. Степаненко, А.Г. Дубинский и др.] ; под общ. рук. А.Ф. Павленко. – К. : КНЕУ, 2003. – 330 с.

56. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством : [навч. посіб.] / В.В. Сопко. - К. : КНЕУ, 2006.– 526 с.

57. Справочник начальника цеха промышленного предприятия / [Арабянц З.А., Благодарев И.М., Канцидал В.М. и др.] ; под ред. И.М. Благодарева, С.С. Слуцкого. – М. : Экономика, 1987. – 446 с.

58. Справочник цехового экономиста / [Грузнов И.И., Огурцов П.А., Палтусова В.Ф., Ярославская С.Б.]. – [3-е изд., перераб. и доп.] – Одесса : Маяк, 1990. – 368 с.

59. Стивенсон В.Дж. Управление производством / В.Д. Стивенсон ; пер. с англ. – М. : Лаборатория базовых знаний, 2004. - 928 с.

60. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / [Градов А., Кузин Б., Федотов А.] ; под ред. А.П. Градова, Б.И. Кузина. – СПб. : Спец. литература, 1996. - 512 с.

61. Сумець О.М. Стратегія підприємства: Теорія, ситуації, приклади : [навч. посіб.] / О.М. Сумець. - К. : Професіонал, 2005. - 320 с.

62. Сучасні тренінгові технології навчання ведення бізнесу : [навч.-метод. посіб.] : У 6 кн. - Кн. 1. Технологія підготовки і проведення тренінгів / [А.Ф. Павленко, С.В. Степаненко, Г.О. Швиданенко та ін.] ; за заг. кер. А.Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2001. – 117 с.

63. Сучасні тренінгові технології навчання ведення бізнесу : [навч.-метод. посіб.] : У 6 кн. - Кн.2. Методичне керівництво для викладачів-тренерів / [А.Ф. Павленко, С.В. Степаненко, А.М. Колот та ін.]; під заг. кер. А.Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2003. – 296 с.

64. Сучасні тренінгові технології навчання ведення бізнесу : [навч.-метод. посіб.] : У 6 кн. - Кн.4. Планування діяльності фірми: супровідні матеріали і документи / [А.Ф. Павленко, С.В. Степаненко, А.М. Колот та ін.] ; під заг. кер. А.Ф. Павленка. – К. : КНЕУ, 2003. – 202 с.

65. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – [3-є вид.] - К. : Каравела, 2008. – 352 с.

66. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

67. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. / Н.М. Терещенко. - [вид. 3-те, доп. і перероб.]. – К. : Алеута, 2008. – 926 с.

68. Тян Р.Б. Організація виробництва : [навч. посіб.] / Р.Б. Тян, І.В. Багрова. – К. : ЦУЛ, 2005. – 248 с.
69. Управління підприємствами: сучасні тенденції розвитку : [монографія] / [Гончарова Н.П., Федонін О.С., Швиданенко Г.О. та ін.] ; за заг. ред. проф. О.С. Федоніна. – К. : КНЕУ, 2006. – 288 с.
70. Федулова Л.І. Інноваційна економіка : [підруч.] / Л.І. Федулова. - К. : Либідь, 2006. – 480 с.
71. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування і оцінка : [навч. посіб.] / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. - К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.
72. Фінанси підприємств : підруч. / [Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк А.Д. та ін.] ; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [6-те вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 552 с.
73. Харів П.С. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів : [навч. посіб.] / П.С. Харів – [2-ге вид., стер.] - К. : Знання, 2006. – 301 с.
74. Хомин П.Я. Звітність підприємств : [навч. посіб.] / П.Я. Хомин, Г.П. Журавель. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 656 с.
75. Хомяков В.І. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. посіб.] / Хомяков В.І., Белінська В.М., Федоренко О.В. – К. : Кондор, 2011. – 432 с.
76. Хруцкий В.Е. Внутрифирменное бюджетирование / Хруцкий В.Е., Гамаюнов В.В. - 2-е изд., доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 464 с.
77. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства : [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦУЛ, 2002. – 656 с.
78. Чорноморченко Н.В. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Чорноморченко Н.В., Іванова І.С., Приймак Н.С. – Львів : Магнолія 2006, 2010.- 257с.
79. Шваб Л.І. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
80. Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Л.А. Швайка – Львів : „Магнолія 2006”, 2007. – 268 с.
81. Шегда А.В. Менеджмент : [учеб.] / А.В. Шегда. – [3-е изд., испр. и доп.] - К., 2006. - 645 с.
82. Шем'якіна Н. В. Амортизація основних засобів: проблеми та методи вирішення / Н.В. Шем'якіна. - Донецьк, 2009. - 98с.
83. Штангрет А.М. Антикризове управління підприємством : [навч. посіб.] / А.М. Штангрет, О.І. Копилюк. - К., 2007. — 335 с.
84. Экономическая стратегия фирмы / под ред. А.П. Градова. — [4-е изд., перераб.] — СПб. : Специальная литература, 2003. – 960 с.

Алфавітно-предметний покажчик

А

Адміністративні витрати 80
Активи 98
Амортизаційна політика 91
Аналіз фінансової спроможності 110
Аналог товару 44
Антикризове управління 107
Антикризові заходи 111
Асортиментна політика 72

Б

Баланс підприємства 28, 98
Банкрутство 106
Бартер 70
Безбитковий обсяг продукції 63
Бюджет 94
Бюджет адміністративних витрат 97, 182
Бюджет виробництва 96, 177
Бюджет виробничих накладних витрат 97, 180
Бюджет витрат на збут 97, 182
Бюджет грошових коштів 97, 183
Бюджет продажу 96, 176
Бюджет прямих витрат на оплату праці 96, 179
Бюджет прямих матеріальних витрат 96, 178
Бюджет собівартості виготовленої продукції 97, 181
Бюджет собівартості реалізованої продукції 97, 181
Бюджетний баланс 97, 185
Бюджетний звіт про прибутки 97, 182
Бюджетування 94
Бюджетування «з нуля» 95

В

Валюта балансу 98
Види бюджетів 94
Види підприємств 16
Види цін 49
Виробнича структура підприємства 37
Витрати від участі в капіталі 80
Витрати майбутніх періодів 99
Витрати на збут 80
Власний капітал 98

Г

Граф-дерево цілей 214
Групи основних засобів 93

Д

Дерево рішень 215
Державна санація 106
Державне замовлення 67

Диференціювання цін 55
Діагностування кризового стану 108
Ділова активність підприємства 103
Доходи майбутніх періодів 99

Є

ЄДРПОУ 24

З

Загальновиробничі витрати 79
Задача розміщення виробництва 36
Закон Вебера-Фехнера 55
Законодавчі акти 17
Засновники 18
Засновницький договір 19
Захисна тактика 111
Збутова діяльність 68
Збутові угоди 70
Звітність:
- статистична 26
- фінансова 27
Звітний період 28
Звіт про власний капітал 29, 101
Звіт про рух грошових коштів 29, 101
Звіт про фінансові результати 29, 100
Знижка 90
Зобов'язання 98

І

Інвестиційна привабливість 103
Інструменти фінансування 88
Інформаційна довідка на підприємство 24
Інші витрати звичайної діяльності 80
Інші операційні витрати 80
Інші прямі витрати 79

К

Канали збуту продукції 69
Кліринг 70
Комунікаційна політика 74
Кредитна політика 89
Кредитне фінансування 89
Кризовий стан 105
Критерії вибору товарних ринків 46

Л

Лізинг 70
Ліквідація підприємства 22

М

Маркетингові дослідження 40

Методи амортизації 91
Методи бюджетування 96
Методи визначення якості продукції 44
Методи дослідження товарного ринку 40
Методи обліку витрат 83
Методи ціноутворення 52
Місткість ринку 41
Місцеположення підприємства 31
Модель А. Вебера 35
Модель Альтмана 109

Н

Надзвичайні витрати 80
Наступальна тактика 111
Необоротні активи 99
Неспроможність підприємства 106
Нецінові фактори 55

О

Облік за маржинальною собівартістю 84
Облік поглинутих витрат 83
Облікова політика 29
Оборотні активи 99
Оптимальні поточні витрати 85
Оптимізаційна модель вибору сегменту ринку 46

П

Пасиви 98
Перспективний зразок товару 44
Підприємство 15
Планування виробничої програми 57
Планування збутової діяльності 69
Планування маркетингових рішень 47
Платоспроможність 102
Показники витрат 80
Показники якості 43
Поопераційний облік 84
Потреба в капіталі 86
Прибутковість підприємства 103
Примітки до річної фінансової звітності 29
Прирістне бюджетування 95
Прогнозування попиту 48
Прямі матеріальні витрати 78
Прямі витрати на оплату праці 78

Р

Реєстрація підприємства 20
Рекламний бюджет 75
Рівень якості товару 44
Рівень конкурентоспроможності товару 45

С

- Сегмент ринку 46
- Сервісна політика 73
- Системи збуту продукції 68
- Склад витрат 78
- Статут 19
- Створення підприємств 18
- Строк кредиту 90

Т

- Типи цінової політики 51
- Товарна політика 72
- Транспортна задача 71

У

- Установчі документи 19

Ф

- Фактори впливу на беззбитковість 66
- Фактори вибору методів амортизації 92
- Фінансова стійкість 102
- Фінансові витрати 80
- Фрайчайзинг 70
- Функція суб'єктивної корисності 35

Ц

- Ціна 48
- Цінова політика підприємства 50
- Ціноутворюючі фактори 50

Ч

- Частка ринку 42

Я

- Якість продукції 43

Додатки

Додаток А

Перелік діючих національних стандартів бухгалтерського обліку

Назва стандарту	Дата прийняття стандарту і номер наказу Міністерства фінансів України	Загальні відомості
1	2	3
П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	31.03.1999р., № 87	Визначає мету, склад і принципи підготовки фінансової звітності та вимоги до визнання і розкриття її елементів
П(С)БО 2 «Баланс»	31.03.1999р., № 87	Визначає зміст і форму балансу та загальні вимоги до розкриття його статей
П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати»	31.03.1999р., № 87	Визначає зміст і форму звіту про фінансові результати, а також загальні вимоги до розкриття його статей
П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів»	31.03.1999р., № 87	Визначає зміст і форму звіту про рух грошових коштів і загальні вимоги до розкриття його статей
П(С)БО 5 «Звіт про власний капітал»	31.03.1999р., № 87	Визначає зміст і форму звіту про власний капітал та загальні вимоги до розкриття його статей
П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах»	31.03.1999р., № 87	Визначає порядок виправлення помилок, внесення і розкриття інших змін у фінансовій звітності
П(С)БО 7 «Основні засоби»	27.04.2000р., № 92	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, інші необоротні матеріальні активи та незавершені капітальні інвестиції в необоротні матеріальні активи, а також розкриття інформації про них у фінансовій звітності
П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»	18.10.1999р., № 242	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про нематеріальні активи і незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи та розкриття інформації про них у фінансовій звітності
П(С)БО 9 «Запаси»	20.10.1999р., № 246	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість»	08.10.1999р., № 237	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 11 «Зобов'язання»	31.01.2000р., № 20	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції»	26.04.2000р., № 91	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інвестиції, операції по сумісній діяльності і її розкриття в фінансовій звітності

Продовження додатку А

1	2	3
П(С)БО 13 «Фінансові інструменти»	30.11.2001р., № 559	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 14 «Оренда»	28.07.2000р., № 18	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про оренду і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 15 «Дохід»	29.11.1999р., № 290	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 16 «Витрати»	31.12.1999р., № 318	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 17 «Податок на прибуток»	28.12.2000р., № 353	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи та зобов'язання з податку на прибуток і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 18 «Будівельні контракти»	28.04.2001р., № 205	Визначає методологічні принципи формування підрядниками в бухгалтерському обліку інформації про доходи і витрати, пов'язані з виконанням будівельних контрактів, і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств»	07.07.1999р., № 163	Визначає порядок відображення в обліку і звітності придбання інших підприємств та/або об'єднання видів їх діяльності, гудвілу, який виник при придбанні, а також розкриття інформації про об'єднання підприємств та/або видів їх діяльності
П(С)БО 20 «Консолідована фінансова звітність»	30.07.1999р., № 176	Визначає порядок складання консолідованої фінансової звітності і загальні вимоги до розкриття інформації при складанні консолідованої фінансової звітності
П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів»	10.08.2000р., № 193	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про операції в іноземних валютах і відображення показників статей фінансової звітності господарюючих одиниць за межами України в грошовій одиниці України
П(С)БО 22 «Вплив інфляції»	29.02.2002р., № 147	Визначає порядок коригування фінансової звітності, що оприлюднюється, на вплив інфляції і загальні вимоги до розкриття інформації про неї у примітках до фінансової звітності
П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін»	18.06.2001р., № 303	Визначає методологічні принципи формування інформації про операції пов'язаних сторін і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 24 «Прибуток на акцію»	16.07.2001р., № 344	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про чистий прибуток на одну просту акцію і її розкриття в фінансовій звітності

Закінчення додатку А

1	2	3
П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва»	25.02.2000р., № 39	Встановлює зміст і форму Фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва у складі Балансу (форма № 1-м) і Звіту про фінансові результати (форма 2-м) та порядок заповнення його статей
П(С)БО 26 «Виплати працівникам»	28.10.2003р., № 601	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати (у грошовій і не грошовій формах) за виконані співробітниками роботи і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність»	07.11.2003р., № 617	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про оборотні активи, які утримуються для продажу, і групу активів, яка підлягає вибуттю в результаті операції продажу, а також припинення діяльності і розкриття такої інформації в фінансовій звітності
П(С)БО 28 «Зменшення корисності активів»	24.01.2005р., № 817	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про зменшення корисності активів і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами»	19.05.2005р., № 412	Визначає методологічні принципи формування інформації про доходи, витрати, фінансові результати, активи та зобов'язання звітних сегментів і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 30 «Біологічні активи»	18.11.2005р., № 790	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про біологічні активи і про отримані в процесі їх біологічних перетворень додаткові біологічні активи й сільськогосподарську продукцію і розкриття інформації про них в фінансовій звітності
П(С)БО 31 «Фінансові витрати»	28.04.2006р., № 415	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові витрати і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 32 «Інвестиційна нерухомість»	02.07.2007р., № 779	Визначає методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про інвестиційну нерухомість і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин»	02.07.2007р., № 779	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати на розвідку і визначення обсягів та якості запасів корисних копалин і її розкриття в фінансовій звітності
П(С)БО 34 «Платіж на основі акцій»	30.12.2008р., № 1577	Визначає методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про операції, платіж по яким здійснюється на онові акцій з використанням інструментів власного капіталу та/або засобів (інших активів)
Примітки до річної фінансової звітності	10.12.2002р., № 302	Встановлює форму приміток до річної фінансової звітності

Додаток Б

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Підприємство _____	за ЄДРПОУ	01
Територія _____	за КОАТУУ	
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОПФГ	
Орган державного управління _____	за СПОДУ	
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн. _____	Контрольна сума	
Адреса _____		

Баланс
на _____ 20__ р.
Форма N 1

Код за ДКУД 1801001

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість	010	-	-
первісна вартість	011	-	-
накопичена амортизація	012	(-)	(-)
Незавершені капітальні інвестиції	020	-	-
Основні засоби:			
залишкова вартість	030	-	-
первісна вартість	031	-	-
знос	032	(-)	(-)
Довгострокові біологічні активи:			
справедлива (залишкова) вартість	035	-	-
первісна вартість	036	-	-
накопичена амортизація	037	(-)	(-)
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040	-	-
інші фінансові інвестиції	045	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	050	-	-
Справедлива (залишкова) вартість інвестиційної нерухомості	055	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	056	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	057	-	-
Відстрочені податкові активи	060	-	-
Гудвіл	065	-	-
Інші необоротні активи	070	-	-
Усього за розділом I	080	-	-
II. Оборотні активи			
Виробничі запаси	100	-	-
Поточні біологічні активи	110	-	-
Незавершене виробництво	120	-	-
Готова продукція	130	-	-
Товари	140	-	-
Векселі одержані	150	-	-
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість	160	-	-
первісна вартість	161	-	-
резерв сумнівних боргів	162	(-)	(-)
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом	170	-	-
за виданими авансами	180	-	-
з нарахованих доходів	190	-	-
із внутрішніх розрахунків	200	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	210	-	-
Поточні фінансові інвестиції	220	-	-
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті	230	-	-
у т.ч. в касі	231	-	-
в іноземній валюті	240	-	-
Інші оборотні активи	250	-	-
Усього за розділом II	260	-	-
III. Витрати майбутніх періодів			
	270	-	-
IV. Необоротні активи та групи вибуття			
	275	-	-
Баланс	280	-	-

Продовження додатку Б

Пасив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300	-	-
Пайовий капітал	310	-	-
Додатковий вкладений капітал	320	-	-
Інший додатковий капітал	330	-	-
Резервний капітал	340	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350	-	-
Неоплачений капітал	360	(-)	(-)
Вилучений капітал	370	(-)	(-)
Усього за розділом I	380	-	-
II. Забезпечення майбутніх витрат і платежів			
Забезпечення виплат персоналу	400	-	-
Інші забезпечення	410	-	-
Сума страхових резервів	415	-	-
Сума часток перестраховиків у страхових резервах	416	(-)	(-)
Залишок сформованого призового фонду, що підлягає виплаті переможцям лотереї	417	-	-
Залишок сформованого резерву на виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі у лотереї	418	-	-
Цільове фінансування	420	-	-
Усього за розділом II	430	-	-
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440	-	-
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450	-	-
Відстрочені податкові зобов'язання	460	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	470	-	-
Усього за розділом III	480	-	-
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500	-	-
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510	-	-
Векселі видані	520	-	-
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530	-	-
Поточні зобов'язання за розрахунками:		-	-
з одержаних авансів	540	-	-
з бюджетом	550	-	-
з позабюджетних платежів	560	-	-
зі страхування	570	-	-
з оплати праці	580	-	-
з учасниками	590	-	-
із внутрішніх розрахунків	600	-	-
Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, утримуваними для продажу	605	-	-
Інші поточні зобов'язання	610	-	-
Усього за розділом IV	620	-	-
V. Доходи майбутніх періодів			
	630	-	-
Баланс	640	-	-

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток В

	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ 01
Підприємство _____	за ЄДРПОУ	
Територія _____	за КОАТУУ	
Орган державного управління _____	за СПОДУ	
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД	
Одиниця виміру: тис. грн. _____	Контрольна сума	

Звіт про фінансові результати

за _____ 20 _____ р.

Форма N 2

Код за ДКУД

1801003

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015	()	()
Акцизний збір	020	()	()
	025	()	()
Інші вирахування з доходу	030	()	()
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	()	()
Загальновиробничі витрати	045	()	()
Валовий:			
прибуток	050		
збиток	055	()	()
Інші операційні доходи	060		
у т. ч. дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності	061		
Адміністративні витрати	070	()	()
Витрати на збут	080	()	()
Інші операційні витрати	090	()	()
у т. ч. витрати від первісного визнання біологічних активів сільськогосподарської продукції, одержаних унаслідок сільськогосподарської діяльності	091		
Фінансові результати від операційної діяльності:			
прибуток	100		
збиток	105	()	()
Доход від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	()	()
Втрати від участі в капіталі	150	()	()
Інші витрати	160	()	()
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	165		

Продовження додатку В

1	2	3	4
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:			
прибуток	170		
збиток	175	()	()
у т. ч. прибуток від припиненої діяльності та/або прибуток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття унаслідок припинення діяльності	176		
у т. ч. збиток від припиненої діяльності та/або збиток від переоцінки необоротних активів та групи вибуття унаслідок припинення діяльності	177		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	()	()
Дохід з податку на прибуток від звичайної діяльності	185		
Фінансові результати від звичайної діяльності:			
прибуток	190		
збиток	195	()	()
Надзвичайні:			
доходи	200		
витрати	205	()	()
Податки з надзвичайного прибутку	210	()	()
Чистий:			
прибуток	220		
збиток	225	()	()
Забезпечення матеріального заохочення	226		

II. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Матеріальні затрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
Разом	280		

III. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток Г

	Дата /рік, місяць, число/	К О Д И
Підприємство _____	за ЄДРПОУ	
Територія _____	за КОАТУУ	
Організаційно-правова форма господарювання _____	за КОПФГ	
Вид економічної діяльності _____	за КВЕД	
Одиниця виміру : тис. грн.	Контрольна сума	

Звіт про рух грошових коштів за 20 рік

Форма
№3
Код за
ДКУД

Форма № 3

Код за ДКУД

1801004

Стаття	Код	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Погашення векселів одержаних	015		
Покупців і замовників авансів	020		
Повернення авансів	030		
Установ банків відсотків за поточними рахунками	035		
Бюджету податку на додану вартість	040		
Повернення інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	045		
Отримання субсидій, дотацій	050		
Цільового фінансування	060		
Боржників неустойки (штрафів, пені)	070		
Інші надходження	080		
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	090	()	()
Авансів	095	()	()
Повернення авансів	100	()	()
Працівникам	105	()	()
Витрат на відрядження	110	()	()
Зобов'язань з податку на додану вартість	115	()	()
Зобов'язань з податку на прибуток	120	()	()
Відрахувань на соціальні заходи	125	()	()
Зобов'язань з інших податків і зборів (обов'язкових платежів)	130	()	()
Цільових внесків	140	()	()
Інші витрачання	145	()	()
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150		
Рух коштів від надзвичайних подій	160		
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170		

Продовження додатку Г

1	2	3	4
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Реалізація:			
фінансових інвестицій	180		
необоротних активів	190		
майнових комплексів	200		
Отримані:			
відсотки	210		
дивіденди	220		
Інші надходження	230		
Придбання:			
фінансових інвестицій	240	()	()
необоротних активів	250	()	()
майнових комплексів	260	()	()
Інші платежі	270	()	()
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280		
Рух коштів від надзвичайних подій	290		
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300		
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження власного капіталу	310		
Отримані позики	320		
Інші надходження	330		
Погашення позик	340	()	()
Сплачені дивіденди	350	()	()
Інші платежі	360	()	()
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370		
Рух коштів від надзвичайних подій	380		
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390		
Чистий рух коштів за звітний період	400		
Залишок коштів на початок року	410		
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420		
Залишок коштів на кінець року	430		

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток Д

Підприємство _____ за ЄДРПОУ _____
 Територія _____ за КОАТУУ _____
 Орган державного управління _____ за СПОДУ _____
 Організаційно-правова форма господарювання _____ за КОПФГ _____
 Вид економічної діяльності _____ за КВЕД _____
 Одиниця виміру: тис. грн. _____ Контрольна сума _____

Дата (рік, місяць, число)	КОДИ	
		01

ЗВІТ про власний капітал

за _____ 20__ р.

Форма N 4

Код за ДКУД

1801005

Стаття	Код	Статут-ний капітал	Пайо-вий капітал	Додат-ковий вкладе-ний капітал	Інший додат-ковий капітал	Резерв-ний капітал	Нерозпо-длений прибуток	Неопла-чений капітал	Вилу-чений капітал	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Залишок на початок року	010	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Коригування:										
Зміна облікової політики	020	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Виправлення помилок	030	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	040	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Скоригований залишок на початок року	050	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Переоцінка активів:										
Дооцінка основних засобів	060	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уцінка основних засобів	070	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка незавершеного будівництва	080	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уцінка незавершеного будівництва	090	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дооцінка нематеріальних активів	100	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Уцінка нематеріальних активів	110	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Використання дооцінки необоротних активів	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Чистий прибуток (збиток) за звітний період	130	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Продовження додатку Д

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Розподіл прибутку:										
Виплати власникам (дивіденди)	140	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Спрямування прибутку до статутного капіталу	150	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Відрахування до Резервного капіталу	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку, належна до бюджету відповідно до законодавства	170	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Внески учасників:										
Внески до капіталу	180	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Погашення заборгованості з капіталу	190	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сума чистого прибутку на створення спеціальних (цільових) фондів	200	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення капіталу:										
Викуп акцій (часток)	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Перепродаж викуплених акцій (часток)	220	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Анулювання викуплених акцій (часток)	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Вилучення частки в капіталі	240	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Зменшення номінальної вартості акцій	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни в капіталі:										
Списання невідшкодованих збитків	260	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Безкоштовно отримані активи	270	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Інші зміни	280	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Разом змін в капіталі	290	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Залишок на кінець року	300	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Керівник _____

Головний бухгалтер _____

Додаток Е
Вихідна інформація для проведення ділової гри № 1 „Промисловий вузол: формування, будівництво, ефективність”

Таблиця Е.1

Техніко-економічні показники підприємств

№ з/п	Найменування підприємства	Проектна потужність		Валова продукція, млн.грн.	Проектна собівартість річного випуску продукції, млн.грн.	Капітальні вкладення		Чисельність ПВП, чол.	Зайнята територія, га	Водопостачання, тис м ³ за добу	Водовідведення, тис. м ³ за добу	Електропостачання, тис кВт.-год. на рік	Вантажообіг, тис.т. на рік
		Одиниця	Кількість			Всього, млн. грн.	В т.ч.: БМР, млн. грн.						
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	Завод силікатної цегли ^{4,5}	Цегла, млн. од.	100	21	17	42,5	25	2500	61	4	3	60	4800
2	Експериментальний завод медичної техніки ^{1,11}	Медична техніка, млн.грн.	150	150	112	225	120	10000	45	4,3	3,75	175	75
3	Завод побутових виробів ^{1,6}	Млн.грн.	21	21	15,5	18	14	1725	13	1,7	1,5	50	900
4	Автобаза ¹²	Одиниця автотранспорту	255	-	1,7	3,7	3,4	865	9	0,27	0,07	95	2500
5	Завод електропобутових приладів ^{1,6, 11}	Вироби, тис.од.	750	114,5	90,5	85,5	45	7500	20	4,2	3,7	16000	49
6	Комбінат будівельних конструкцій ^{5,10}	Будівельні конструкції, млн.грн.	58	58	41	120	87,5	3650	70	1,55	0,85	84	1435

Продовження додатку Е

Продовження табл. Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
7	База механізації ¹²	Одиниця техніки	250	-	2,1	3,7	3,4	750	4	0,4	0,4	97	2250
8	Паперова фабрика ^{3,9}	Папір, тис.т.	350,5	132	100	345	167,5	2865	140	12	9,5	1400	760
9	Біохімза завод ¹³	Лізін, тис.т.	80	271	236	592	360	14250	27	14	13,2	2740	1120
10	Завод стінових матеріалів ¹³	Млн.од.	500	53	39	48,5	23	1545	33	2,5	2	80	1700
11	Овочева база	Т.	15000	1,5	1,3	2	1,75	535	11,5	0,45	0,25	360	400
12	Чавунно-ливарний завод ^{2,8,13}	Лиття, тис.т.	75	85,5	76	222	125,5	6065	42,5	10,1	5,6	288200	475
13	Завод по виробництву спеціального технологічного устаткування ^{2,8}	Устаткування., тис.од.	130	226	193,5	345	290	213,1	123,5	14,1	9,2	27200	475
14	Тарна база ^{3,7}	Тис.од. умовної тари	900	0,6	4,5	2,5	1,75	55	10	2,5	-	40	35
15	Ремонтний завод ⁷	Млн.грн.	9	9	7	15	9	10000	15	3	2	80	600
16	Завод вентиляційного устаткування ^{1,11}	Млн.грн.	16	16	13	47	29	2835	27	7,2	6	310	960
17	Картонна фабрика ^{3,7,9}	Тис.т. картону	1000	405	350	871	364,5	8650	140	9	8,1	1170	740

Продовження додатку Е

Закінчення табл. Е.1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
18	Завод по виробництву рибоводної техніки ^{2,8}	Млн.грн.	35	35	29,5	34,5	17,5	4120	21	2.2	1,6	4100	1425
19	Завод залізо бетонних виробів ^{5,10}	Тис.м ³	150	9	7,5	15	6,5	755	30	26	21,5	345	2150
20	Трикотажна фабрика	Млн. грн.	23	23	19,5	24	16	1000	9	46	42	2060	210

Примітки.

^{1,2} Можлива подетальна, технологічна спеціалізація та кооперування виробництва.

³ Комбінування на основі комплексної переробки матеріалів.

⁴ Наявні відходи, які можуть бути використані при виробництві будівельних матеріалів та конструкцій.

^{5,6,7} Можлива централізація ремонтно-технологічного обслуговування.

^{8,9,10} Централізація заготівельного виробництва.

^{11,12} Централізація інструментального господарства.

¹³ Є значні ресурси вторинного тепла.

Увага! Примітки до табл. Е.2:

¹ Відповідно до Генеральної схеми розвитку і розміщення продуктивних сил України потрібен подальший промисловий розвиток.

² Доцільне розміщення підприємств по зберіганню і переробці сільськогосподарських продуктів.

³ Формуються як великі транспортні вузли.

⁴ Знаходяться в санаторно-курортних зонах.

Продовження додатку Е

Таблиця Е.2

Обмеження на ресурси міських населених пунктів України

Населений пункт	Територія забудови, га	Будівельно-монтажні роботи, млн.грн.	Водопостачання, тис м ³ за добу	Водовідведення, тис. м ³ за добу	Електропостачання, млн.кВт.-год. на рік	Вантажообіг, млн.т. на рік
1	2	3	4	5	6	7
Вінницька область						
1.Гайсин ¹	265	440	60	50	420	8,5
2.Жмеринка ¹	260	460	100	100	460	9,5
3.Козятин ¹	150	370	15	15	325	4
4.Тульчин ¹	170	425	15	15	365	11,5
5.Хмільник ³	180	360	15.	15	350	7
6.Бершадь ²	225	405	15	15	420	14
7.Копайгород ¹	255	480	60	50	340	9,5
8.Вороновиця ²	270	435	60	50	345	8,5
9.Браїлів ¹	160	360	30	30	425	4,5
10.Рудниця ¹	255	340	60	50	470	4
11.Теплик ¹	225	355	15	15	335	5,5
12.Тростянець ¹	255	430	50	60	265	8
13.Гнівань ¹	165	315	25	25	405	9
14.Тиврів ¹	250	280	60	50	255	10
Житомирська область						
15.Бердичів ¹	250	400	30	30	280	8,5
16.Коростень ¹	355	385	125	100	320	9,5
17.Малин ³	150	260	50	50	295	12
18.Овруч ¹	255	300	30	30	425	4
19.Радомишль ¹	180	240	15	15	385	5,5
20.Гришківці ²	70	270	10	10	355	9
21.Миропіль ¹	255	425	30	30	275	9,5
22.Чоповичі ¹	150	120	15	15	240	11,5
23.Попільня ¹	55	90	10	10	380	4,5
24.Черняхів ¹	180	180	15	15	395	5
25.Чуднів ¹	260	270	30	30	445	4,5
26.Лугини	250	70	30	30	360	14
Київська область						
27.Фастів ^{1,3}	150	425	30	30	370	6
28.Васильків ^{1,3}	410	455	125	100	425	9,5
29.Кагарлик ¹	250	435	30	30	355	12
30.Яготин ^{1,3}	240	385	60	50	420	4
31.Ворзель ⁴	150	255	30	30	250	5,5
32.Гостомель ¹	140	290	15	15	315	9
33.Березань ¹	150	340	15	20	420	9,5
34.Бородянка ^{1,3}	55	250	10	10	240	11,5
35.Миронівка ¹	60	220	20	30	280	4,5
36.Бориспіль ¹	260	455	60	50	405	14

Продовження додатку Е

Продовження табл. Е.2

1	2	3	4	5	6	7
Тернопільська область						
37.Бережани ⁴	265	455	60	50	370	7
38.Борщів ¹	245	420	30	30	405	11,5
39.Зборів ¹	255	275	30	25	275	4
40.Кременець ¹	260	385	50	50	60	5,5
41.Скалат ³	220	290	60	60	140	4,5
42.Чортків ¹	60	340	10	10	195	7
43.Копичинці ²	155	425	30	40	355	9
44.Гримайлів ²	160	370	25	20	335	10
45.Гусятин ^{1,3}	250	250	60	50	95	4,5
46.Хоростків ¹	55	230	10	15	280	4
47.Козова ²	165	170	30	30	65	3,5
48.Ланівці ¹	255	125	60	50	145	9,5
49.Микулинці ²	50	420	10	10	90	10
Хмельницька область						
50.Шепетівка ³	505	480	125	100	470	14
51.Городок ¹	155	270	15	15	425	14
52.Красилів ¹	500	415	50	50	450	12
53.Полонне ²	255	270	30	30	359,5	4,5
54.Білогір'я ¹	50	210	25	25	60	5,5
55.Ямпіль ¹	150	120	15	15	120	8,5
56.Войтівці ⁴	80	175	20	25	265	4
57.Лозове ¹	40	90	10	15	90	4
58.Смотрич ¹	24	125	6	5	70	4,5
59.Антоніни ²	75	95	10	10	60	7
60.Закупне ¹	25	370	3,5	3,5	220	4
Черкаська область						
61.Городище ¹	300	420	30	30	370	9
62.Жашків ¹	455	460	125	100	415	10
63.Звенигородка ¹	55	75	25	25	275	11,5
64.Золотоноша ¹	300	315	35	30	245	4
65.Кам'янка ¹	490	405	150	150	430	8,5
66.Чигирин ^{1,3}	260	70	60	50	95	4,5
67.Тальне ²	85	65	20	25	145	9,5
68.Цвіткове ¹	145	435	30	30	355	11,5
69.Катеринопіль ¹	180	145	15	15	75	2,5
70.Маньківка ²	75	175	3.	3	245	1
71.Монастирище ¹	160	420	40	40	180	10,5
Чернівецька область						
72.Заставна ¹	245	390	60	50	345	7
73.Сокиряни ¹	50	175	25	25	195	11,5
74.Сторожинець ¹	15	90	30	30	210	1,5
75.Вашківці ²	30	140	35	35	95	4
76.Вижниця ¹	140	280	30	30	220	7
77.Новоселиця ¹	70	195	10	5	265	3
78.Глибока ¹	150	335	25	25	310	10,5

Продовження додатку Е

Закінчення табл. Е.2

1	2	3	4	5	6	7
79.Кельменці ²	90	290	20	20	340	10
80.Лужани ⁴	35	70	10	10	175	4,5
81.Неполоківці ¹	120	240	15	15	220	2,5
82.Красноільськ ¹	150	375	25	30	115	2
83.Кіцмань ¹	20	60	1,5	2	255	1,5
Чернігівська область						
84.Прилуки ^{1,3}	305	420	30	25	395	9
85.Бобровиця ¹	40	195	25	30	325	14,5
86.Городня ¹	60	310	20	20	285	4
87.Корюківка ¹	55	265	15	20	320	7
88.Мена ¹	45	210	25	25	255	5,5
89.Носівка ¹	15	170	45	40	190	9
90.Семенівка ²	35	270	20	20	220	6,5
91.Щорс ¹	70	200	25	30	315	4,5
92.Дмитрівка ¹	45	170	20	15	355	10,5
93.Лосинівка ¹	25	145	5	5	265	2
94.Ріпки ²	150	315	30	25	325	4
95.Талалаївка ¹	55	255	25	25	205	11,5

Продовження додатку Е

Таблиця Е.3

Умови розміщення підприємств і витрати на їх забезпечення по населених пунктах України (інформація умовна), млн.грн.

Населений пункт	На освоєння 1 га території	На будівельно-монтажні роботи, на 1 млн.грн.	На водопостачання, на 1 тис. м ³ за добу	На водовідведення, на 1 тис.м ³ за добу	На електропостачання, на 1 млн.кВт-год. на рік	На зростання вантажообігу на рік, на 1 тис. т.
1	2	3	4	5	6	7
Вінницька область						
1.Гайсин	0,5	1,9	0,85	0,05	0,1	0,05
2.Жмеринка	0,5	1,7	0,95	0,4	0,05	0,05
3.Козятин	0,6	2	0,8	1	0,1	0,1
4.Тульчин	0,55	2	0,85	1	0,05	0,1
5.Хмільник	0,25	1,9	0,8	0,8	0,05	0,05
6.Бершадь	0,3	2	0,85	1	0,05	0,05
7.Копайгород	0,5	1,7	0,8	0,55	0,05	0,05
8.Вороновиця	0,5	1,8	0,8	0,5	0,05	0,05
9.Браїлів	4,5	2	0,8	0,8	0,05	0,05
10.Рудниця	0,5	1,65	0,8	0,5	0,05	0,05
11.Теплик	0,5	2	0,85	1	0,05	0,05
12.Тростянець	0,5	1,7	0,8	0,55	0,05	0,05
13.Гнівань	0,5	1,9	0,85	0,9	0,05	0,05
14.Тиврів	0,5	1,8	0,8	0,5	0,05	0,05
Житомирська область						
15.Бердичів	0,2	2,5	0,3	0,5	0,05	0,05
16.Коростень	0,05	0,5	0,95	0,8	0,05	0,05
17.Малин	0,2	0,95	0,4	0,6	0,1	0,05
18.Овруч	0,3	1,75	0,8	0,5	0,05	0,05
19.Радомишль	0,5	1,95	0,8	0,8	0,05	0,05
20.Гришківці	0,5	2,6	2,5	2,5	0,05	0,05
21.Миропіль	0,5	1,8	0,85	0,5	0,05	0,05
22.Чоповичі	0,5	2	0,8	0,85	0,05	0,05
23.Попільня	0,4	2,6	2,5	2,5	0,05	0,05
24.Черняхів	0,5	2,05	0,85	1	0,05	0,05
25.Чуднів	0,5	1,7	0,8	0,5	0,05	0,05
26.Лугини	0,5	1,65	0,85	0,55	0,05	0,05
Київська область						
27.Фастів	0,5	2	0,85	0,9	0,05	0,05
28.Васильків	0,15	0,7	0,15	1	0,05	0,05
29.Кагарлик	0,5	1,75	0,85	0,5	0,05	0,05
30.Яготин	0,5	1,65	0,8	0,55	0,05	0,05
31.Ворзель	0,5	2,15	0,85	0,85	0,05	0,05
32.Гостомель	0,5	1,95	0,8	1	0,05	0,05
33.Березань	0,5	2	0,85	0,85	0,05	0,05
34.Бородянка	0,5	1,9	0,8	0,8	0,05	0,05
35.Миронівка	0,5	2,5	2,5	2,5	0,05	0,05
36.Бориспіль	0,5	2,4	1,9	0,9	0,05	0,05

Продовження додатку Е

Продовження табл. Е.3

1	2	3	4	5	6	7
Тернопільська область						
37.Бережани	0,5	1,75	0,85	0,5	0,05	0,05
38.Борщів	0,5	1,8	0,8	0,4	0,05	0,05
39.Зборів	0,2	2,25	0,1	0,4	0,05	0,05
40.Кременець	0,2	2,5	0,5	0,85	0,1	0,05
41.Скалат	0,5	1,7	0,85	0,55	0,05	0,05
42.Чортків	0,5	2,5	2,5	2,5	0,05	0,05
43.Копичинці	0,5	2	0,85	0,85	0,05	0,05
44.Гримайлів	0,45	1,75	0,8	0,5	0,1	0,05
45.Гусятин	0,5	1,85	0,85	0,5	0,5	0,5
46.Хоростків	0,5	2	2,5	2,5	0,05	0,05
47.Козова	0,5	2	0,85	0,8	0,05	0,05
48.Ланівці	0,5	1,75	0,8	0,5	0,1	0,05
49.Микулинці	0,5	1,8	0,85	0,5	0,05	0,1
Хмельницька область						
50.Шепетівка	1	3,1	4,5	4,5	0,05	0,05
51.Городок	0,5	2,5	2,5	2,5	0,05	0,1
52.Красилів	0,5	1,85	0,85	1	0,05	0,1
53.Полонне	0,5	1,75	0,8	0,5	0,05	0,1
54.Білогір'я	1	3,2	4,5	4,5	0,05	0,05
55.Ямпіль	1,05	3	4,5	4,6	0,05	0,05
56.Войтівці	0,5	2,4	2,5	2,5	0,05	0,05
57.Лозове	0,5	2	0,85	0,85	0,5	0,05
58.Смотрич	1	3,1	4,5	4,5	0,05	0,1
59.Антоніни	1	2,95	4,5	4,55	0,05	0,1
60.Закупне	0,5	1,75	0,85	0,5	0,05	0,1
Черкаська область						
61.Городище	0,1	0,95	0,75	0,85	0,05	0,05
62.Жашків	0,5	1,75	0,85	0,55	0,05	0,05
63.Звенигородка	0,5	1,6	0,8	0,5	0,05	0,05
64.Золотоноша	0,5	2	0,85	1	0,05	0,05
65.Кам'янка	0,5	1	0,4	0,6	0,05	0,05
66.Чигирин	0,2	1,8	0,8	0,5	0,05	0,05
67.Тальне	0,5	1,75	0,8	0,55	0,05	0,05
68.Цвіткове	0,5	2,4	2,5	3	0,05	0,05
69.Катеринопіль	0,5	1,8	0,8	0,85	0,05	0,05
70.Маньківка	1	3,1	4,5	4,5	0,05	0,05
71.Монастирище	0,5	2,05	0,8	0,85	0,05	0,05
Чернівецька область						
72.Заставна	0,5	2,4	2,5	2,6	0,05	0,1
73.Сокиряни	0,45	1,7	0,75	0,5	0,05	0,05
74.Сторожинець	0,45	1,65	0,8	0,5	0,05	0,05
75.Вашківці	0,5	1,55	0,75	0,45	0,05	0,05
76.Вижниця	0,55	2,05	0,4	0,3	0,05	0,05
77.Новоселиця	0,45	1,5	0,4	0,4	0,05	0,05
78.Глибока	0,5	1,85	0,9	0,55	0,05	0,1

Продовження додатку Е

Закінчення табл. Е.3

1	2	3	4	5	6	7
79.Кельменці	0,5	1,95	0,75	0,55	0,05	0,05
80.Лужани	0,5	2,1	0,85	0,4	0,05	0,1
81.Неполоківці	0,5	1,8	0,9	0,55	0,05	0,1
82.Красноільськ	0,45	1,9	0,3	0,35	0,05	0,05
83.Кіцмань	0,45	1,75	2,4	2,4	0,05	0,1
Чернігівська область						
84.Прилуки	0,65	1,65	0,65	1	0,05	0,05
85.Бобровиця	0,45	1,75	0,85	0,45	0,05	0,05
86.Городня	0,15	0,55	0,3	0,45	0,05	0,05
87.Корюківка	0,35	0,65	1,3	0,5	0,05	0,1
88.Мена	0,65	2,05	0,65	0,9	0,05	0,1
89.Носівка	0,5	1,7	0,85	0,55	0,05	0,05
90.Семенівка	0,15	2,15	0,65	1	0,05	0,05
91.Щорс	0,45	2	0,85	1	0,05	0,05
92.Дмитрівка	1	3	4,5	4,5	0,05	0,05
93.Лосинівка	0,5	1,9	0,8	0,95	0,05	0,05
94.Ріпки	0,5	2,4	2,3	2,3	0,05	0,05
95.Талалаївка	0,9	3	4	4	0,05	0,05

Продовження додатку Е

Таблиця Е.4

Економія капітальних та поточних витрат за рахунок раціональної організації обслуговуючих виробництв ПВ

Організаційні, технічні та проектні рішення, які забезпечують економію витрат по загальновузловим об'єктам	Напрямок економії капітальних та поточних витрат	Економія капітальних вкладень, у відсотках до їх вартості по відповідному об'єкту	Зниження собівартості продукції, у відсотках до проектної собівартості
1	2	3	4
<u>1. Електропостачання</u> 1.1. Спорудження великих понижуючих та розподільних підстанцій (централізація електропостачання)	1.1.1. Зниження собівартості будівництва підстанцій	18	–
	1.1.2. Скорочення чисельності обслуговуючого персоналу	–	0,1
	1.1.3. Скорочення втрат електроенергії в підстанціях	–	0,1
	1.1.4. Скорочення електровитрат на освітлення та вентиляцію	–	незначне
1.2. Вибір раціональної схеми електропостачання	1.2.1. Зниження вартості спорудження електромереж за рахунок їх скорочення	12	–
	1.2.2. Скорочення втрат електроенергії у мережах	–	0,1
1.3. Автоматизація регулювання електроспоживання	1.3.1. Економія електроенергії	–	0,6
1.4. Вирівнювання добових графіків електричних навантажень	1.4.1. Економія електроенергії	–	0,4

Продовження додатку Е
Продовження табл. Е.4

1	2	3	4
2. Теплопостачання			
2.1. Будівництво великої загальновузлової котельної замість декількох мілких індивідуальних (централізація теплопостачання)	Зниження вартості будівництва об'єктів теплопостачання	25	–
	Скорочення чисельності обслуговуючого персоналу	–	0,1
	Економія палива за рахунок зниження його витрат на одиницю відпущеного тепла	–	0,8
2.2. Вибір раціональної схеми теплопостачання	Зниження вартості спорудження теплових мереж за рахунок їх скорочення	16	–
	Скорочення втрат тепла у тепломережах	–	0,3
2.3. Автоматизація теплоспоживання	2.3.1. Економія теплової енергії	–	0,8
2.4. Використання ВЕР (викидного тепла)	2.4.1. Економія електро- та теплоенергії	–	0,1
	Зменшення вартості будівництва об'єктів енергопостачання	4	–
3. Водопостачання та каналізація			
3.1. Створення централізованого водозабору (спільні свердловини, насосні станції, резервуари) та єдиної системи водоканалізаційних мереж (кільцеві мережі); впровадження систем оборотного водопостачання	Зниження вартості будівництва об'єктів водопостачання та каналізації	6	–
	Скорочення обсягів первинного водоспоживання	–	0,7
	Скорочення чисельності обслуговуючого персоналу	–	0,2

Закінчення додатку Е

Закінчення табл. Е.4

1	2	3	4
<u>4. Транспорт</u>			
4.1. Раціоналізація транспортно-планувальної схеми	4.1.1. Зниження витрат на транспортне обслуговування	20	–
	4.1.2. Зниження вартості будівництва об'єктів транспортного обслуговування та витрат по їх утриманню та експлуатації	8	1,0
	4.1.3. Скорочення чисельності обслуговуючого персоналу	–	0,1
4.2. Кооперування транспортного обслуговування та підвищення рівня механізації навантажувально-розвантажувальних робіт	4.2.1. Зниження витрат на транспортне обслуговування	–	0,3
	4.2.2. Скорочення чисельності робітників, зайнятих навантажувально-розвантажувальними роботами	–	0,8
<u>5. Слабкострумне господарство</u>			
5.1. Раціоналізація слабкострумного господарства	5.1.1. Зниження вартості будівництва об'єктів слабкострумного господарства та витрат по їх утриманню та експлуатації	10	0,01

Додаток Ж
Вихідна інформація для проведення ділової гри № 2
«Обґрунтування рівня продуктивності праці»

Таблиця Ж.1

Загальні вихідні дані

Показник	План	Звіт	Відхилення	
			+, -	%
Виробництво продукції, т.	487 000	489 807		
Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.	546	577		
Середньооблікова чисельність робітників, чол.	497	528		

Таблиця Ж.2

Використання фонду робочого часу робітниками

Показник	План		Звіт	
	на всіх робітників	на одного робітника	на всіх робітників	на одного робітника
Загальна кількість відпрацьованих люд.-днів	118 534		126 651	
Усього неявок на роботу, люд.-днів	63 368		66 596	
у тому числі:				
вихідні і святкові	45 476		47 324	
чергові відпустки	12 723		13 818	
виконання держобов'язків	248		175	
відволікання на сільсько-господарські роботи	348		428	
декретні відпустки	100		132	
відпустки на навчання	497		238	
прогули	-		14	
хвороби	3 976		4 467	
Внутрішньозмінні простої, люд.-год.	-		12 667	
Загальна кількість відпрацьованих люд.-год.	948 276		1 000 661	

Таблиця Ж. 3

Поточні простої (у % до номінального часу)

Причини простоїв	Звіт
Профілактичні огляди і ремонт устаткування	4,7
Аварійні ремонти	0,5
Затримки в подачі металу	1,2
Відсутність електроенергії	0,6
Відсутність газу	0,4
Технологічні простої	0,5
Ремонт електроустаткування	1,2
Разом	

Примітка. Поточні простої за планом 5,1%

Продовження додатку Ж

Рух кадрів

- Прийнято працівників – 56.
 Звільнено працівників – 49,
 у тому числі:
 - за власним бажанням – 10;
 - за порушення трудової дисципліни – 4.

Таблиця Ж.4

Динаміка виконання норм виробітку бригадами, %

Місяць	Бригада			
	1-я	2-я	3-я	4-я
Січень	102,9	100,8	103,0	98,5
Лютий	101,0	101,0	100,9	99,2
Березень	99,4	99,2	101,3	100,0
Квітень	98,0	100,0	104,1	97,8
Травень	99,2	100,2	100,3	99,7
Червень	101,3	97,2	101,0	100,1
Липень	100,2	102,6	100,5	98,4
Серпень	99,4	100,2	101,3	99,8
Вересень	98,6	101,3	101,6	99,7
Жовтень	100,1	100,7	101,3	99,4
Листопад	100,2	104,3	105,6	100,0
Грудень	102,3	103,5	104,7	100,1

Методика розрахунку впливу факторів на відхилення фактичного рівня середньорічної продуктивності праці (виробітку) у порівнянні з плановим

1. За рахунок зміни кількості відпрацьованих людино-днів ($\Delta ППр_{\Delta K\partial}$):

$$\Delta ППр_{\Delta K\partial} = (K\partial_з - K\partial_n) * V\partial_n, \quad (Ж.1)$$

де $K\partial_з, K\partial_n$ – кількість днів, відпрацьованих одним робітником за рік, відповідно за звітом і за планом;

$V\partial_n$ – денний виробіток одного робітника за планом, т.

2. За рахунок зміни тривалості робочого дня:

$$\Delta ППр_{\Delta D} = (D_з - D_n) * K\partial_з * V_з_n, \quad (Ж.2)$$

де $D_з, D_n$ – тривалість робочого дня відповідно за звітом і за планом, годин;

$V_з_n$ – годинний виробіток одного робітника за планом, т.

3. За рахунок зміни годинного виробітку:

$$\Delta ППр_{\Delta B_з} = (B_з - B_з_n) * K_з_з, \quad (Ж.3)$$

де $B_з$ – годинний виробіток одного робітника за звітом, т;

$K_з_з$ – загальна кількість відпрацьованих одним робітником годин за рік за звітом.

Додаток 3

Вихідна інформація для проведення ділової гри № 3 «Оцінка виконання виробничої програми і формування преміального фонду виробничого підрозділу підприємства»

Вихідні дані про виконання плану виробничими цехами за квартал 20__ року

Таблиця 3.1

Виконання цехами плану з обсягів випуску, тис. грн.

Цех	Товарна продукція		Чиста продукція	
	план	звіт	план	Звіт
1	2642	2123	713,3	653,5
2	1479	1481	443,7	414,7
3	1413	1389	169,6	194,3
4	1407	1438	394	401,5
Усього по заводу	6941	6957	1712,6	1646,2

Таблиця 3.2

Виконання цехами плану з асортименту

Номенклатура	Цех 1		Цех 2		Цех 3		Цех 4	
	план	звіт	план	звіт	план	звіт	план	звіт
Кран мостовий, од.:								
- електричний	27	26	10	9	1	-	20	21
- довгопрогінний	20	19	20	20	-	-	20	20
Кран металургійний, од.	24	27	10	10	-	-	-	-
Кран козловий, од.	-	-	-	-	28	31	3	3
Візок мостовий, од.	-	-	-	-	100	75	-	-
Таль електричний, од.	-	-	-	-	3825	4586	-	-
Запчастини, тис. грн.	55,7	78,1	42	73,1	-	-	11,9	9,9

Примітка 1. Оптова ціна одного виробу, грн.:

Кран електричний - 33021

Кран довгопрогінний - 34335

Кран металургійний - 42000

Кран козловий - 15994

Візок мостовий - 5000

Таль електричний – 113

Примітка 2. Кран електричний відноситься до продукції вищого сорту.

Продовження додатку 3

Таблиця 3.3

Виконання плану організаційно-технічних заходів

Заплановані заходи	Цех 1			Цех 2			Цех 3			Цех 4		
	Термін впровадження за планом	Фактично впроваджено	Економія на матеріалах за квартал, тис. грн.	Термін впровадження за планом	Фактично впроваджено	Економія на матеріалах за квартал, тис. грн.	Термін впровадження за планом	Фактично впроваджено	Економія на матеріалах за квартал, тис. грн.	Термін впровадження за планом	Фактично впроваджено	Економія на матеріалах за квартал, тис. грн.
За планом впровадження прогресивної технології												
Захід 1	30/І	15/ІІІ	3,1	-	-	-	15/ІІ	-	1,5	30/І	20/І	2,0
Захід 2	-	-	-	15/ІІ	15/ІІІ	1,0	-	-	-	-	-	-
За планом удосконалення організації виробництва												
Захід 3	15/ІІ	10/ІІІ	1,5	-	-	-	15/ІІІ	10/ІІІ	1,0	15/ІІ	15/ІІ	1,0

Таблиця 3.4

Зведення про надходження напівфабрикатів до цехів підприємства

Найменування	Вартість вузла, грн.	Цех 1		Цех 2		Цех 3		Цех 4	
		Надходження за графіком	Фактично надійшло						
Вузол 12024 для крана електричного	52,0	15/І	28/01	15/І	28/І	15/ІІІ	-	15/І	18/І
		15/ІІ	23/01	15/ІІ	22/ІІ			15/ІІ	17/ІІ
		15/ІІІ	20/І	15/ІІІ	18/ІІІ			15/ІІІ	16/ІІІ

Примітка. Кількість робочих днів у кварталі – 66, у тому числі: у січні – 21, лютому – 21, березні – 24.

Продовження додатку З

Таблиця 3.5

Забезпеченість робочою силою за звітний квартал, чол.

Показники	план	звіт
Середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, у т.ч.:	2401	2508
Цех 1, усього	850	851
основних робітників	640	636
допоміжних робітників	154	154
Цех 2, усього	529	535
основних робітників	390	387
допоміжних робітників	117	116
Цех 3, усього	203	204
основних робітників	142	141
допоміжних робітників	43	42
Цех 4, усього	469	468
основних робітників	328	330
допоміжних робітників	98	96

Таблиця 3.6

Матеріальні витрати, % до оптової ціни

Номенклатура	Цех 1		Цех 2		Цех 3		Цех 4	
	план	звіт	план	звіт	план	звіт	план	звіт
Крани мостові, од.								
- електричний	60	61	60	59	60	-	60	59,5
- довгопрогінний	70	69	70	70	-	-	70	68
Кран металургійний, од.	65	65	65	64,5	-	-	-	-
Кран козловий, од.	-	-	-	-	75	76	75	75
Візок мостовий, од.	-	-	-	-	80	79,5	80	79,5
Таль електричний, од.	-	-	-	-	50	49	-	-

Таблиця 3.7

Ритмічність виробництва, %

Період	Цех 1		Цех 2		Цех 3		Цех 4	
	план	звіт	план	звіт	план	звіт	план	звіт
1 декада	20	15	20	18	30	25	20	18
2 декада	25	20	25	23	30	25	25	26
3 декада	55	65	55	59	40	50	55	56

Продовження додатку 3

Таблиця 3.8

Плановий фонд преміювання за звітний квартал, грн.

Підрозділ підприємства	Сума
Цех 1	51 149
Цех 2	31 876
Цех 3	12 231
Цех 4	28 293
Заводоуправління і працівники загальногосподарського значення	250 129
Усього	173 678

Таблиця 3.9

Нормативи відрахувань у фонд преміювання, % до планового фонду преміювання

Фондоутворюючі показники	За кожен 1% зміни
Основні показники	±0,3
1. Обсяг чистої продукції	±0,3
2. Продуктивність праці	+1,4
3. Питома вага продукції вищого сорту в загальному випуску	+2,6
Депреміювальні показники	-1,0
4. Асортимент продукції	-1,0
5. Ритмічність виробництва	-0,1
6. Зростання матеріаломісткості по залежним від цеху причинам	-0,1
7. Перевищення ліміту чисельності робітників	-0,2

Таблиця 3.10

Розрахунок квартальних відрахувань у фонд преміювання за рахунок прибутку

Фондоутворюючі показники	Дані за період з початку року		Відхилення від плану	
	план	факт	грн.	%
Виконання планових показників				
Виробіток на одного працівника ПВП				
Обсяг реалізованої продукції				
у т.ч. за договорами поставок				
Питома вага продукції вищої категорії				
Відрахування за фінансовим планом на період з початку року в фонд преміювання	173678			
Зміна відрахувань у зв'язку з перевиконанням (+) або недовиконанням (-) планових завдань та зобов'язань	X	X		
затвердженого плану з реалізації	X	X		
затвердженого плану з продуктивності праці	X	X		
за питоною вагою продукції вищого сорту	X	X		
Разом збільшення (+) або зменшення (-) відрахувань	X	X		

Інструкція з розподілу фонду преміювання

Фонд преміювання згідно діючого на підприємстві відповідного Положення розподіляється наступним чином: 20% фонду відраховується в резерв на преміювання за підсумками виконання річного плану; 20% - на одноразове заохочення окремих працівників за виконання важливих виробничих завдань; 60% - на виплату винагороди за загальні результати роботи підприємства (цеху) в обумовленому порядку.

Таблиця 3.11

Відомість руху фонду преміювання, грн.

Показники	Залишок на 1 січня	Нараховано	Розподілено	Залишок на 1 квітня
Разом	3182			
у тому числі:				
- на виплату винагороди до резерву	3182			
- на одноразове заохочення				
- на преміювання за загальними результатами				

Додаток И
Вихідна інформація для проведення ділової гри № 4 «Резерв»

1. Комплект документації техвідділу підприємства

Таблиця И.1

Вихідна інформація

Цех	Ліміт капітальних вкладень, тис. грн.	Виріб					
		/Код/ План виробництва, од.	Собівартість поточного року, грн.	/Код/ План виробництва, од.	Собівартість поточного року, грн.	/Код/ План виробництва, од.	Собівартість поточного року, грн.

Таблиця И.2

Класифікація сортової і листової сталі

Укрупнена номенклатура прокату чорних металів	Профіль					
	Круг	Квадрат	Шестигранник	Кут		Лист
				Рівнобокий	Нерівнобокий	
Крупний сорт	32 і вище	32 і вище	32 і вище	50x50 і вище	70x45 і вище	
Середній сорт	20...30	20...30	20...30	35x35... 45x45	45x30... 63x40	
Дрібний сорт	10...19	10...19	10...19	до 32x32	до 40x25	
Товстий лист						4 і вище
Тонкий лист						до 4

Таблиця И.3

Код класифікатору-цінника

Клас	Підклас	Група	Підгрупа	Вид	Серійно-порядкова частина

2. Комплект документації для цехів

Таблиця И.4

Вихідна інформація

Виріб, деталь	Кількість деталей у виробі	Маса деталі, кг	Матеріал деталі		Норма витрати на деталь, кг	Технологічний процес виготовлення деталі	
			марка	профіль		існуючий	можливий

Продовження додатку И

Таблиця И.5

Завдання по середньому зниженню норм витрат прокату чорних металів

Цех	Завдання по середньому зниженню норм витрат прокату чорних металів на плановий рік, %
1	2

Таблиця И.6

Розрахунок економії прокату чорних металів і середнього відсотка зниження норм витрат прокату чорних металів по цеху

Виріб	План виробництва продукції на плановий рік, од.	Норма витрат прокату чорних металів, кг		Потреба в прокаті чорних металів, кг		Економія (гр.5 - гр.6)
		на поточний рік	на плановий рік	за нормами поточного року (гр.2 x гр.3)	за нормами планового року (гр.2 x гр.4)	
1	2	3	4	5	6	7

Таблиця И.7

План організаційно-технічних заходів цеху з економії прокату чорних металів на плановий рік

Виріб, деталь	План виробництва на плановий рік, од.	Матеріал		Технологічний процес		Економія, кг
		марка	профіль	існуючий	рекомендований	
1	2	3	4	5	6	7

Додаток К
Вихідна інформація для проведення ділової гри № 5 «Стимул»

Таблиця К.1

Основні техніко-економічні показники по підприємству

Показники	Од. вим.	Завдання на плановий рік
1. Виробництво продукції в натуральному виразі		
а) виріб № 1	од.	2540
б) виріб № 2	од.	210
в) виріб № 3	од.	16000
г) виріб № 4	од.	7400
2. Обсяг товарної продукції:		
а) у діючих оптових цінах	тис. грн.	35890,9
б) у незмінних оптових цінах	тис. грн.	36765,2
3. Питома вага продукції вищого сорту (виріб №1)	%	6,1
4. Темп росту продуктивності праці	%	109,0*
5. Ліміт чисельності робітників та службовців	чол.	415
6. Собівартість товарної продукції	тис. грн.	28640,9
7. Загальна сума прибутку	тис. грн.	7250,0

Таблиця К.2

Додатковий портфель замовлень на продукцію підприємств**

Найменування виробів	Замовлення споживачів (од.)	
	1 варіант	2 варіант
Виріб № 1	300	450
Виріб № 2	30	45
Виріб № 3	400	600
Виріб № 4	300	450

Примітки:

* Виріток товарної продукції на одного працівника в базисному році – 88300 грн. Виріток одного виробничого робітника в рік - 2000 нормо-годин. Середньорічна заробітна плата одного виробничого робітника – 8340 грн. Норматив відрахувань на соціальне страхування – 38% до зарплати.

** Склад учасників ділової гри: два заводи – 1 варіант
три заводи – 2 варіант

Таблиця К.3

Характеристика виробів

Найменування виробів	Виробнича потужність підприємства, од.	Оптова ціна на продукцію (грн./од.)		Трудоємність одного виробу, нормо-год.	Рентабельність виробу, %	Собівартість од. продукції за змінними витратами, грн.
		порівняльна	діюча			
Виріб № 1	2674	880	860	98	14,2	527
Виріб № 2	233	1700	1650	210	22,1	946
Виріб № 3	16667	1180	1150	69	24,0	649
Виріб № 4	7789	2045	2000	83	24,1	1128

Продовження додатку К

Таблиця К.4

Норми витрат матеріалів на одиницю виробу, кг

Найменування матеріалів	Виріб				Ціна в грн. за 1 тону
	1	2	3	4	
1. Мідний прокат	665		800		710
2. Алюмінієвий прокат		1085	44	500	555
3. Шовк натуральний			0,29		81000
4. Пряжа х/б			14		3500

Приріст продуктивності праці за завданням перспективного плану на 9% забезпечується за рахунок наступних оргтехзаходів:

Таблиця К.5

Характеристика оргтехзаходів

Найменування оргтехзаходів	Умовне вивільнення чисельності, чол.
1. Модернізація токарного устаткування	8
2. Підвищення норм обслуговування устаткування	6
3. Скорочення втрат часу за рахунок оздоровчих заходів	11
4. Впровадження групового методу обробки	16

Інше умовне вивільнення чисельності досягається за рахунок зміни обсягу і структури виробництва продукції.

Вихідні дані і нормативи для розрахунку розміру фонду преміювання

1. Нормативи утворення фонду преміювання у відсотках до прибутку:
 - а) за кожен пункт (відсоток) росту продуктивності праці у відповідності із завданнями перспективного плану – 0,041
 - б) за кожен пункт (відсоток) питомої ваги продукції вищого сорту в загальному обсязі виробництва відповідно до завдань перспективного плану – 0,24
2. Сума преміального фонду на рік за перспективним планом – 430 тис. грн.
3. Сума фонду розвитку виробництва – 340 тис. грн.

Таблиця К.6

Оргтехзаходи для забезпечення виконання додаткових зобов'язань поточного плану

Заходи	Економія чисельності робітників, чол.	Зниження норм витрат матеріалів на одиницю виробу, %				Додаткові капітальні витрати, тис. грн.
		міді	алюмінію	шовку	пряжі	
Удосконалення організації виробництва	2	-	-	-	-	-
Модернізація устаткування	5	-	-	-	-	16,0
Механізація допоміжного виробництва	11	-	-	-	-	72,5
Впровадження прогресивної технології: 1 варіант 2 варіант 3 варіант	4	-	-	-	-	34,7
	13	1	2	-	-	182,7
	6	-	-	-	-	58,0
Заміна натуральних матеріа- лів штучними: 1 варіант 2 варіант	-	-	-	12,0	10,0	-
	-	0,6	0,3	14,0	12,0	100,0

Закінчення додатку К

При оперативному регулюванні виконання плану економія трудових і матеріальних ресурсів зменшується в два рази, а розмір капітальних вкладень залишається незмінним.

Таблиця К.7

Ймовірність одержання розрахункової економії оргтехзаходів за 1 півріччя

Показники економічної ефективності і їх розмір		Ймовірність відхилення від запланованого рівня (у кроках)*				
		+1	0	-1	-2	-3
Економія чисельності, чол.:						
у т.ч. 1 – 4		0,3	0,4	0,2	0,1	0
5 – 8		0,2	0,4	0,2	0,2	0
9 – 12		0,1	0,3	0,2	0,2	0,1
13 і більше		0	0,3	0,3	0,2	0,2
Зниження норм витрат матеріалів						
метали	шовк і пряжа					
0,1 – 0,3	9 – 10	0,3	0,4	0,2	0,1	0
0,4 – 0,6	11 – 12	0,2	0,4	0,2	0,2	0
0,7 – 1,0	13 – 14	0,1	0,3	0,3	0,2	0,1
1,1 і більше	15 і більше	0,	0,3	0,3	0,2	0,2

*Крок відхилення по економії чисельності дорівнює 1 людина; по нормах витрат металів – 0,1%, шовку і пряжі – 1%.

Таблиця К.8

Ймовірність досягнення розрахункової економії оргтехзаходів за рік

Показники економічної ефективності і її розмір		Ймовірність відхилення від запланованого рівня (у кроках)		
		+1	0	-1
Економія чисельності (чол.)				
у т.ч. 1 – 3		0,3	0,6	0,1
4 – 6		0,2	0,6	0,2
7 і більше		0,1	0,6	0,3
Зниження норм витрат матеріалів				
метали	шовк і пряжа			
0,1 – 0,2	4 – 5	0,3	0,6	0,1
0,3 – 0,4	6 – 7	0,2	0,6	0,2
більше 5	8	0,1	0,6	0,3

Форма АК
ЗАТВЕРДЖУЮ
Директор заводу

/-----/

П.І.Б.
201_р.

“ ”

Розподіл посад і обов'язків працівників заводу №

Назва відділу (служби)	П.І.Б. співробітників	Посади	Виконання робіт за етапами гри (заповнення таблиць №№)					Оклад, грн.	Примітки (виконання обов'язків)
			Етапи гри						
			I	II	III	IV	V		

Додаток Л
Розрахункові таблиці для ділової гри «Стимул»

Таблиця Л.1

Формування завдань поточного плану

Найменування виробу	Виробнича потужність підприємства, од.	Виробництво продукції в натуральному виразі, од.	Резерв виробничої потужності, од.	Додатковий попит на продукцію, од.	Додатковий випуск, од.
1	2	3	4	5	6

Виріб № 1
Виріб № 2
Виріб № 3
Виріб № 4

Таблиця Л.2

Розрахунок додаткового плану виробництва продукції

Найменування виробу	№№ рядків	Додатковий випуск продукції, од.	Оптова ціна одиниці продукції грн./од.		Собівартість додаткового випуску продукції, тис. грн.	
			порівняльна	діюча	у порівняльних цінах	у діючих цінах
1	2	3	4	5	6	7

Виріб № 1 1
Виріб № 2 2
Виріб № 3 3
Виріб № 4 4
РАЗОМ

Таблиця Л.3

Розрахунок плану виробництва з урахуванням додатково виявленого попиту

Назва виробу	Од. вим.	Виробництво продукції за завданням перспективного плану на рік	Додатковий випуск продукції	Скоригований поточний план
1	2	3	4	5

Виріб № 1
Виріб № 2
Виріб № 3
Виріб № 4

Продовження додатку Л

Таблиця Л.5

**План трудомісткості додаткового випуску продукції
і потреби у додатковій чисельності виробничих робітників**

Показники	Додатковий випуск продукції, од.	Трудомісткість	
		одиниці продукції, нормо-годин	додаткового випуску, нормо-годин
1. Найменування виробів № 1			
Разом	X	X	
2. Виріток одного виробничого робітника, нормо-год.	X	X	
3. Потреба в додатковій чисельності, чол.			

Продовження додатку Л

Таблиця Л.4

Розрахунок потреби в матеріальних ресурсах у натуральному і грошовому виразі

Найменування виробів	Додатковий випуск продукції, од.	Мідний прокат		Алюмінієвий прокат		Шовк натуральний		Пряжа х/б	
		Норма витрат на одиницю, кг	Потреба на додатковий випуск, кг	Норма витрат на одиницю, кг	Потреба на додатковий випуск, кг	Норма витрат на одиницю, кг	Потреба на додатковий випуск, кг	Норма витрат на одиницю, кг	Потреба на додатковий випуск, кг
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Виріб № 1									
№ 2									
№ 3									
№ 4									
Разом	X	X		X		X		X	
Ціна, грн./т.	X	X		X		X		X	
Потреба в матеріальних ресурсах, тис.грн.		X		X		X		X	

Таблиця Л.6

Вибір і виконання оргтехзаходів за I півріччя

Назви оргтехзаходів	Економія		Зниження норм витрат матеріалів у %							
	чисельності, чол.		мідь		алюміній		шовк		пряжа	
	план	відхил.*	план	відхил.*	план	відхил.*	план	відхил.*	план	відхил.*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. За перспективним планом на рік:										
- модернізація токарного устаткування	8		-		-		-		-	
- підвищення норм обслуговування устаткування	6		-		-		-		-	
- скорочення втрат часу за рахунок оздоровчих заходів	11		-		-		-		-	
- впровадження групового методу обробки	16		-		-		-		-	
II. За додатковими зобов'язаннями поточного плану										
Разом по розділу II										
Усього відхилення від плану по розділах I, II										

Продовження додатку Л

Таблиця Л.7

Розрахунок економії матеріалів за рахунок оргтехзаходів

Найменування виробів	Обсяг виробництва за поточним планом, од.	Мідний прокат*					
		Норма витрат на одиницю, кг	Ціна за 1 т матеріалу, грн.	Зниження норм витрат, %	Економія		
					на одиницю продукції, кг	на випуск	
						у кг	у грн.
1	2	3	4	5	6	7	8
Виріб № 1							
№ 2					Гр.6 =	Гр.7=	Гр.8=
№ 3					(гр.3*гр.5)/100	(гр.6*гр.2)	(гр.7*гр.4)/1000
№ 4							
РАЗОМ							

Примітка: *аналогічно розрахунку економії по мідному прокату (гр.3-8) розраховується економія по інших видах матеріальних ресурсів (алюмінієвий прокат, шовк натуральний, пряжа).

Продовження додатку Л

Таблиця Л.8

Розрахунок економії заробітної плати (з відрахуваннями на соціальне страхування) за рахунок вивільнення чисельності

№ рядка	Показники	Од. вим.	Величина показника
1	2	3	4
1	Планове вивільнення чисельності за рахунок додаткових оргтехзаходів поточного плану (табл. Л.6 підсумок розділу II)	чол.	
2	Середньорічна заробітна плата одного виробничого робітника	грн.	
3	Економія заробітної плати (р.1 x р.2)	тис.грн.	
4	Економія заробітної плати з урахуванням відрахувань на соціальне страхування по додатковим оргтехзаходам	тис.грн.	
5	Фактичне вивільнення чисельності за підсумками роботи за рік (табл. Л.12 р.8)	чол.	
6	Економія зарплати за підсумками роботи за рік з відрахуваннями на соціальне страхування фактично	тис.грн.	

Таблиця Л.9

Забезпеченість завдань поточного плану матеріальними ресурсами

Найменування матеріалів	Економія матеріалу на випуск продукції за поточним планом (з табл. Л.7 гр.7 і т.д.)	Потреба в матеріалах на додатковий випуск продукції (табл. Л.4 гр.4,6,8,10)	Надлишок (+) нестача (-) матеріалів гр.4 = гр.2 - гр.3
1	2	3	4
1. Мідний прокат 2. Алюмінієвий прокат 3. Шовк 4. Пряжа			

Таблиця Л.10

Забезпеченість завдань поточного плану трудовими ресурсами

Показники	Потреба на додатковий випуск (з табл. Л.5 р.3)	Економія за рахунок додаткових оргтехзаходів (табл. Л.5 гр.3 підсумок розділу II)	Відхилення надлишок (+), нестача (-) (гр.4= гр.3 – гр.2)
1	2	3	4
Чисельність основних виробничих робітників			

Продовження додатку Л

Таблиця Л.11

Розрахунок планового обсягу виробництва і реалізації продукції

Показники	Од.вим.	У порівняльних цінах	У діючих цінах
1	2	3	4
1. Вартість додаткового випуску продукції (табл. Л.2 гр.6,7)	тис. грн.		
2. Завдання перспективного плану з обсягу товарної продукції на плановий рік	тис. грн.		
3. Обсяг товарної продукції за поточним планом (р.1+р.2)	тис.грн		X
4. Обсяг товарної (реалізованої) продукції з урахуванням резервів поточного плану (р.1+р.2)	тис.грн	X	
5. Завдання перспективного плану щодо питомої ваги продукції вищого сорту	%		X
6. Вартість виробу №1 з урахуванням його додаткового випуску (табл. Л.2 р.1 гр.6)	тис.грн		X
7. Питома вага продукції вищого сорту за поточним планом (р.6: р.3)	%		X

Таблиця Л.12

Розрахунок чисельності ПВП

№ рядка	Найменування показників	Розмір показника, чол.
1	2	3
1	Ліміт чисельності	
2	Додаткова чисельність, необхідна для випуску продукції за поточним планом (табл. Л.5, р.ІІІ)	
3	Економія чисельності за планом оргтехзаходів поточного плану (табл. Л.6, розд. ІІ гр.2)	
4	Чисельність ПВП за поточним планом (р.1+р.2 - р.3)	
5	Відхилення чисельності від поточного плану при оцінці ймовірності виконання плану за І півріччя (табл. Л.6 гр.3 усього по розділах І, ІІ)	
6	Економія чисельності по додаткових заходах на ІІ півріччя (табл. Л.18 підсумок гр.2)	
7	Відхилення чисельності при оцінці ймовірності виконання плану за рік (табл. Л.18 підсумок гр.3)	
8	Фактична економія чисельності по оргтехзаходам за рік (р.3±р.5+р.6±р.7)	
9	Фактична чисельність ПВП за рік (р.1+р.2 - р.8)	

Продовження додатку Л

Таблиця Л.13

Розрахунок зростання продуктивності праці за поточним планом і за підсумками роботи за рік

№ рядка	Показники	Од. вим.	Величина показника
1	Обсяг товарної продукції за поточним планом	тис. грн.	
2	Чисельність ПВП за поточним планом (табл. Л.12; р.4)	чол.	
3	Виріток ТП на одного працівника за поточним планом (р.1: р.2)	грн.	
4	Виріток ТП на одного працівника в базисному році	грн.	
5	Зростання продуктивності праці за поточним планом ((р.3/р.4)*100)	%	
6	Фактична чисельність ПВП за рік (табл. Л.12, р.9)	чол.	
7	Фактичний виріток ТП на одного працівника за підсумками року (р.1 : р.6)	грн.	
8	Зростання продуктивності праці фактично в порівнянні з базисним роком ((р.7/р.4) *100)	%	

Таблиця Л.14

Розрахунок планової собівартості додаткового випуску продукції

№ рядка	Найменування виробів	Додатковий випуск продукції, од. (табл. Л.1, гр.6)	Собівартість одиниці продукції за змінними витратами, грн.	Собівартість додаткового випуску продукції за змінними витратами, тис. грн.
1	2	3	4	5
1-4	Виріб			
5	РАЗОМ	X	X	

Таблиця Л.15

Розрахунок собівартості товарної продукції і прибутку за поточним планом і за підсумками роботи за рік

№ з/п	Показники	Сума, тис. грн.	
		за планом	фактично за підсумками року
1	Собівартість товарної продукції за перспективним планом на рік		X
2	Собівартість додаткового випуску продукції за змінними витратами (табл. Л.14 р.5)		X
3	Економія зарплати з відрахуваннями на соціальне страхування за рахунок додаткових оргтехзаходів (табл. Л.8: за планом – р.4, факт. – р.6)		
4	Економія матеріалів за рахунок додаткових оргтехзаходів (план - табл. Л.7, сума підсумків гр.8+...і т.д.; факт. – табл. Л.19 гр.15)		
5	Разом економія собівартості за рахунок додаткових оргтехзаходів (р.3 + р.4)		
6	Собівартість товарної продукції з урахуванням додаткового випуску за поточним планом (р.1 + р.2 – р.5)		
7	Обсяг товарної (реалізованої) продукції з урахуванням додаткового випуску в діючих цінах (табл. Л.11 р.4)		
8	Прибуток (р.7 – р.6)		

Продовження додатку Л

Таблиця Л.16

Розрахунок планового фонду преміювання

№ рядка	Показники	Од. вим.	Завдання перспективного плану на рік	Поточний план
1	2	3	4	5
1	Зростання продуктивності праці	%		
2	Питома вага продукції вищого сорту в загальному обсязі виробництва	%		
3	Загальна сума прибутку	тис. грн.		
4	Фонд преміювання на рік за перспективним планом	тис. грн.		X
	<u>Нормативи утворення фонду преміювання</u> а) за 1% росту продуктивності праці, що:			
5	- відповідає завданням перспективного плану;	у % до прибутку	0,041	
6	- перевищує завдання перспективного плану;	у % до фонду преміювання	X	(0,041*3)
	б) за кожен відсоток питомої ваги продукції вищого сорту, що:			
7	- відповідає завданням перспективного плану;	у % до прибутку	0,24	X
8	- перевищує завдання перспективного плану;	у % до фонду преміювання	X	3

Довідково:

1. Плановий розмір фонду преміювання за зростання продуктивності праці = $(p.3гр.5 * p.1гр.4 * p.5гр.4) / 100 + (p.3гр.5 * p.6гр.5 * p.1(гр.5-гр.7)) / 100$
2. Плановий розмір фонду преміювання за питому вагу продукції вищого сорту = $(p.3гр.5 * p.7гр.4 * p.2гр.4) / 100 + (p.4гр.4 * p.8гр.5 * (p.2гр.5 - p.2гр.4)) / 100$
3. Загальна сума фонду преміювання = п.1 + п.2

Таблиця Л.17

Розрахунок фактичного зниження норм витрат матеріалів за підсумками року

№ ряд.	Показники	Матеріали			
		мідь	алюміній	шовк	пряжа
1	Зниження норм витрат матеріалів за додатковими оргтехзаходами поточного плану (табл. Л.6 підсумок розділу II по гр.4,6,8,10)				
2	Відхилення від поточного плану за підсумками I півріччя (табл. Л.6 підсумки гр.5,7,9,11)				
3	Зниження норм витрат матеріалів за додатковими оргтехзаходами на II півріччя (табл. Л.18 підсумки гр. 4,6,8,10)				
4	Відхилення від запланованого зниження витрат матеріалів за підсумками року (табл. Л.18 підсумки гр.5,7,9,11)				
5	Фактичне зниження норм витрат матеріалів за підсумками року (p.1-p.2+p.3 - p.4)				

Продовження додатку Л

Таблиця Л.18

Додаткові оргтехзаходи на II півріччя і результати оцінки ймовірності досягнення їх економічної ефективності за підсумками року

Найменування оргтехзаходу на II півріччя	Економія чисельності, чол.		Зниження витрати матеріалів у % до норми							
	за планом на II півріччя	відхил. від плану за підсумками року *	мідь		алюміній		шовк		пряжа	
			за планом на II півріччя	відхил. від плану за підсумками року *	за планом на II півріччя	відхил. від плану за підсумками року *	за планом на II півріччя	відхил. від плану за підсумками року *	за планом на II півріччя	відхил. від плану за підсумками року *
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1										
2.										
3.										
4.										
5.										
РАЗОМ										

*Недовиконання «-» Перевиконання «+»

Таблиця Л.19

Розрахунок фактичної економії за підсумками роботи за рік

№ рядка	Показники	Мідний прокат			Алюміній			Шовк			Пряжа			Разом економія матеріалів на випуск, грн.
		Зниження норми витрат у %	економія на випуск		Зниження норми витрат у %	економія на випуск		Зниження норми витрат у %	економія на випуск		Зниження норми витрат у %	економія на випуск		
			у кг.	у грн.										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15=5+8+11+14
1	За планом оргтехзаходів (табл. Л.7, підсумки гр.7,8 і т.д.)													
2	Фактично за рік* (табл. Л.17 р.5)													

*Фактична економія в натуральному і вартісному виразі визначається пропорційно економії за планом оргтехзаходів. Наприклад: $p.2_{гр.4} = ((p.1_{гр.4} * p.2_{гр.3}) / p.1_{гр.3})$

Закінчення додатку Л

Таблиця Л.20

Розрахунок фактичного фонду преміювання

№ рядка	Показники	Од. вим.	За планом	Фактично	Відхилення
1	2	3	4	5	6
1	Зростання продуктивності праці	%			
2	Питома вага продукції вищого сорту	%			
3	Загальна сума прибутку	тис. грн.			
4	Відрахування у фонд преміювання за фінансовим планом	тис. грн.		X	X
5	Нормативи: - за кожен 1% зміни продуктивності праці	%	0,041	X	X
6	- за кожен 1% зміни питомої ваги продукції вищого сорту	до суми прибутку	0,24	X	X
	Зміна відрахувань у фонд преміювання у зв'язку з перевиконанням (недовиконанням) планових завдань:				
7	- зі зростання продуктивності праці	$(p.1 \text{ гр.6} * p.5 \text{ гр.4} * p.3 \text{ гр.5} * 0,7) / 100$			
8	- щодо питомої ваги продукції вищого сорту	$(p.2 \text{ гр.6} * p.6 \text{ гр.4} * p.3 \text{ гр.5} * 0,7) / 100$			
9	- за загальною сумою прибутку	$(p.3 * (p.3 \text{ гр.6} - 100)) / 100$			
	Разом: п.7 + п.8 + п.9				

Таблиця Л.21

Оцінка результатів роботи підприємств за підсумками року

№ рядка	Показники	Од. вим.	Підприємства			
			4	5	6	7
1	2	3				
1	Збільшення обсягу товарної продукції: а) у діючих оптових цінах (табл. Л. 2 підсумок гр.7) б) у порівняльних оптових цінах (табл. Л.2 підсумок гр.6)	тис.грн тис.грн.				
2	Загальна сума прибутку (табл. Л.15 р.8 гр.4)	тис.грн.				
3	Чисельність ПВП (табл. Л.12 р.9)	чол.				
4	Зростання продуктивності праці (табл. Л.13 р.8)	%				
5	Питома вага продукції вищого сорту (табл. Л.20 р.3 гр.5)	%				
6	Капітальні витрати	тис.грн.				
7	Потреба в матеріальних ресурсах на додатковий випуск продукції (табл. Л.4 р.7)	тис.грн.				
8	Фактична економія матеріалів за рік (табл. Л.19)	тис.грн.				
9	Разом зміна потреби в матеріальних ресурсах (р.8 – р.7)	тис.грн.				
10	Фонд преміювання (табл. Л.20)	тис.грн.				
11	Фонд преміювання з урахуванням % зміни потреби в матеріалах	тис.грн.				

Додаток М

Вихідна інформація для проведення ділової гри № 6 «Оцінка витратності операційної діяльності і розробка заходів по усуненню непродуктивних витрат»

Таблиця М.1

Вихідні дані про виконання плану з собівартості (тис. грн.)

Показники	Філія №1	Філія №2	Філія №3	Усього по підприємству
Планова собівартість товарного випуску за планом	42775	29886	8659	81320
Собівартість фактично випущеної товарної продукції:				
- по плановій собівартості звітного року	43880	30583	8569	83072
- по фактичній собівартості в цінах, що діяли у звітному році	43602	29866	8585	82053
Товарна продукція в оптових цінах підприємства (без ПДВ):				
- за планом	59550	39140	11210	109900
- фактично в цінах, прийнятих у плані	61347	40077	11003	112427
- фактично в цінах, що діяли в звітному році	61347	39981	11099	112427
Довідка: Вплив на собівартість порівнянної товарної продукції зміни цін на сировину, матеріали, паливо, тарифів у порівнянні з минулим роком	+325	+1850	+286	+5371

Таблиця М.2

Порівняння товарна продукція (тис. грн.)

Показники	Філія №1	Філія №2	Філія №3	Усього по підприємству
По середньорічній собівартості попереднього року	37545	27487	8031	73063
По плановій собівартості звітного року	39593	30220	6252	78065
По фактичній собівартості звітного року	39507	29981	7825	77313
Планова економія (підвищення) собівартості, з урахуванням зміни цін, у %	-3,1	+2,4	-0,8	-0,8
у тис. грн.	-1180	+680	-65	-565

Продовження додатку М

Таблиця М.3

**Фактичний випуск товарної продукції звітнього року за плановою і фактичною собівартістю
(за методом повної калькуляції собівартості), тис. грн.**

Показники	Філія №1		Філія №2		Філія №3		Підприємство	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сировина і матеріали	17864	17592	12407	12052	3934	3860	34215	33504
Зворотні відходи (-)	454	454	222	231	86	89	762	774
Покупні вироби і напівфабрикати	9726	9588	6270	6289	1149	1138	17145	17015
Паливо й енергія на технологічні цілі	107	113	93	93	143	142	343	348
Заробітна плата основна виробничих робітників	3594	3672	2459	2259	660	658	6713	6589
Заробітна плата додаткова виробничих робітників	442	519	219	159	67	67	728	745
Відрахування на соціальне страхування	492	496	377	314	102	100	971	910
Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	5316	5314	5467	5430	1427	1425	12210	12169
Загальновиробничі витрати (без ВУЕУ)	2635	2634	1500	1494	631	641	4766	4769
Адміністративні витрати	3410	3376	1566	1565	495	495	5472	5436
Втрати від браку	45	92	17	62	-	13	49	167
Витрати на збут	706	660	380	380	136	135	1222	1175
Повна собівартість	43880	43602	30533	29866	8659	8585	83072	82053

Продовження додатку М

Таблиця М.4

Втрати від браку і відходів (тис.грн)

<i>Показники</i>	Філія №1	Філія №2	Філія №3	Підприємство
Собівартість повністю забракованих виробів	100	50	25	175
Витрати на виправлення браку	22	13	4	39
Вартість браку за ціною використання	15	х	10	25
Сума утримань з осіб-винуватців браку	15	1	1	16
Сума стягнень з постачальників	х	х	5	5
Втрати від браку	92	62	13	167
Вартість відходів:				
-за ціною вихідної сировини	3380	1394	573	5347
-за ціною можливого використання	454	231	89	774

Таблиця М.5

Витрати комплексного характеру

Стаття витрат	Філія №1		Філія №2		Філія №3		Підприємство	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Витрати на утримання та експлуатацію устаткування								
- амортизація устаткування і транспортних засобів	1662	1813	2642	26665	439	452	4743	4930
- експлуатація устаткування	1690	1503	1022	1021	335	353	3047	2877
- поточний ремонт устаткування і транспортних засобів	239	307	865	862	266	206	1370	1375
- внутрішньозаводське переміщення вантажів	252	166	158	156	76	99	486	421
- знос МШП	1317	1448	783	912	333	326	2433	2686
- інші витрати	80	66	-	-	-	-	80	66
Разом	5240	5303	5470	5616	1449	1436	12159	12355
2. Загальновиробничі витрати (без ВУЕУ)								
- утримання виробничого апарату філій	264	267	281	279	20	17	565	563

Продовження додатку М

Продовження табл. М.5

1	2	3	4	5	6	7	8	9
- утримання іншого персоналу філій	853	881	430	422	154	142	1437	1445
- амортизація будівель, споруд	178	176	223	223	120	98	516	497
- утримання будівель, споруд	648	589	260	256	172	208	1080	1053
- поточний ремонт будівель, споруд	67	83	158	197	58	50	283	330
- випробування, дослідження	259	275	2	-	6	4	267	279
- охорона праці	250	229	182	180	44	53	476	462
- інші витрати	118	121	204	198	66	93	388	412
Разом	2637	2621	1740	1755	640	665	5012	5041
3. Адміністративні витрати підприємства								
- витрати на утримання апарату управління	774	757	383	392	239	239	1396	1388
- загальногосподарські витрати	2570	2458	1197	1189	259	243	4026	3890
- податки, збори та інші обов'язк. відрах.	66	135	-	7	5	4	71	146
- непродуктивні витрати	х	22	х	4	х	16	х	42
- доходи, що вираховуються	х	-	х	-	х	-	х	-
<i>ом</i>	3410	3372	1580	1592	503	502	5493	5466

Таблиця М.6

Поправочні коефіцієнти зростання статей витрат на утримання та експлуатацію устаткування

Стаття витрат	Філія №1	Філія №2	Філія №3	Підприємство
Амортизація устаткування і транспортних засобів	0,0	0,0	0,0	0,0
Експлуатація устаткування	0,8	0,9	0,7	0,85
Поточний ремонт устаткування і транспортних засобів	0,3	0,4	0,2	0,35
Внутрішньозаводське переміщення вантажів	0,9	0,9	0,9	0,9
Знос малоцінних інструментів	0,9	0,8	0,9	0,9

Закінчення додатку М

Таблиця М.7

Випуск виробів у натуральному вимірі, чисельність персоналу і фонд зарплати

Показники	Філія №1		Філія №2		Філія №3		Підприємство	
	план	факт	план	факт	план	факт	план	факт
Випуск деталей, од.	10928000	1093942	1134600	1135347	157000	158455	2384400	2387744
ФОП ПВП, тис.грн.	8676	8857	5943	5735	1657	1666	16276	16258
Чисельність ПВП, чол.	774	772	546	547	189	189	1509	1508

Таблиця М. 8

Складові фонду оплати праці робітників

Напрямки витрачання ФОП робітників	Філія № 1	Філія № 2	Філія № 3	Підприємство
Заробітна плата за відрядними розцінками і тарифними ставками:				
- за прямою відрядною системою	115,1	75,0	20,8	210,9
- за відрядно-прогресивною системою	3144,3	1050,0	564,6	5758,9
- премії відрядникам	1164,2	759,0	209,1	2132,3
- почасова оплата за тарифними ставками	1514,6	987,5	271,9	2774,0
- премії почасовикам	190,5	124,2	34,2	348,9
- доплати відрядникам у зв'язку з відхиленнями від нормальних умов праці	5,6	3,7	1,0	10,3
- доплати у роботу в понаднормовий час	2,2	3,0	-	5,2
- оплата цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінних простоїв	0,2	-	-	0,2
- оплата чергових і додаткових відпусток	495,9	323,3	89,1	908,3
Інші види зарплати	468,7	299,1	82,3	840,1
Разом	7091,3	4624,8	1273,0	12989,1

Додаток Н

Вихідна інформація для виконання індивідуального завдання 1 «Складання зведеного бюджету підприємства»

Показники	В А Р І Н Т И																								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
1. Обсяг продажу, тис. од.																									
1 квартал	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	113	114	115	116	117	118	120	121	122	123
2 квартал	80	81	82	82	83	84	85	86	87	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102
3 квартал	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	112	113	114	115	116	117	118	120	121	122	123	124	126	127
4 квартал	115	116	117	118	120	121	122	123	125	126	127	128	130	131	132	134	135	136	138	139	140	142	143	145	146
2. Ціна продукції, грн.																									
1 квартал	40	40	41	41	42	42	42	43	43	44	44	45	45	46	46	46	47	47	48	48	49	49	50	50	51
2 квартал	42	42	43	43	44	44	45	45	45	46	46	47	47	48	48	49	49	50	50	51	51	52	52	53	53
3 квартал	38	38	39	39	40	40	40	41	41	42	42	42	43	43	44	44	45	45	45	46	46	47	47	48	48
4 квартал	41	41	42	42	43	43	44	44	44	45	45	46	46	47	47	48	48	49	49	50	50	51	51	52	52
3. Дебіторська заборгованість на 01.01, тис. грн.																									
	130	131	133	134	135	137	138	139	141	142	144	145	146	148	149	151	152	154	155	157	159	160	162	163	165
4. Запас готової продукції на кінець кварталу, тис. од.																									
1 квартал	13	13	13	13	14	14	14	14	14	14	14	15	15	15	15	15	15	16	16	16	16	16	16	16	17
2 квартал	17	17	17	18	18	18	18	18	18	19	19	19	19	19	20	20	20	20	20	21	21	21	21	21	22
3 квартал	18	18	18	19	19	19	19	19	19	20	20	20	20	20	21	21	21	21	22	22	22	22	22	23	23
4 квартал	15	15	15	15	16	16	16	16	16	16	17	17	17	17	17	17	18	18	18	18	18	18	19	19	19
5. Запас готової продукції на 01.01, тис. од.																									
	12	13	13	13	13	13	13	14	14	14	14	14	14	14	15	15	15	15	15	15	15	16	16	16	16
6. Норма витрачання матеріалу, кг																									
	2,30	2,32	2,35	2,37	2,39	2,42	2,44	2,47	2,49	2,52	2,54	2,57	2,59	2,62	2,64	2,67	2,70	2,72	2,75	2,78	2,81	2,83	2,86	2,89	2,92
7. Запас матеріалу на кінець кварталу, кг																									
1 квартал	44000	38280	33304	28974	25207	21931	19080	16599	14441	12564	10931	9510	8273	7198	6262	5448	4740	4124	3588	3121	2715	2362	2055	1788	1556
2 квартал	39000	35101	31592	28434	25591	23033	20731	18659	16794	15116	13605	12245	11022	9921	8930	8038	7235	6512	5862	5277	5330	5383	5437	5491	5546

Продовження додатку Н

Показники	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
3 квартал	47000	47470	47945	48424	48908	49397	49891	50390	50894	51403	51917	52436	52961	53490	54025	54566	55111	55662	56219	56781	57349	57922	58502	59087	59678
4 квартал	45300	43941	42623	41344	40104	38901	37734	36602	35504	34438	33405	32403	31431	30488	29573	28686	27826	26991	26181	25396	24634	23895	23178	22483	21808
8. Запас матеріалу на 01.01, кг	33200	33532	33867	34206	34548	34894	35242	35595	35951	36310	36673	37040	37411	37785	38163	38544	38930	39319	39712	40109	40510	40915	41325	41738	42155
9. Ціна матеріалу, грн./кг																									
1 квартал	2,1	2,12	2,14	2,16	2,19	2,21	2,23	2,25	2,27	2,30	2,32	2,34	2,37	2,39	2,41	2,44	2,46	2,49	2,51	2,54	2,56	2,59	2,61	2,64	2,67
2 квартал	2,3	2,32	2,35	2,37	2,39	2,42	2,44	2,47	2,49	2,52	2,54	2,57	2,59	2,62	2,64	2,67	2,70	2,72	2,75	2,78	2,81	2,83	2,86	2,89	2,92
3 квартал	1,9	1,92	1,94	1,96	1,98	2,00	2,02	2,04	2,06	2,08	2,10	2,12	2,14	2,16	2,18	2,21	2,23	2,25	2,27	2,30	2,32	2,34	2,36	2,39	2,41
4 квартал	2,2	2,22	2,24	2,27	2,29	2,31	2,34	2,36	2,38	2,41	2,43	2,45	2,48	2,50	2,53	2,55	2,58	2,61	2,63	2,66	2,68	2,71	2,74	2,77	2,79
10. Кредиторська заборгованість перед постачальниками на 01.01, тис. грн.	51	52	52	53	53	54	54	55	55	56	57	57	58	58	59	59	60	61	61	62	62	63	64	64	65
11. Трудомісткість продукції, год./од.	0,35	0,36	0,36	0,37	0,38	0,39	0,39	0,40	0,41	0,42	0,43	0,44	0,44	0,45	0,46	0,47	0,48	0,49	0,50	0,51	0,52	0,53	0,54	0,55	0,56
12. Середньогодинна тарифна ставка, грн.	3,3	3,33	3,37	3,40	3,43	3,47	3,50	3,54	3,57	3,61	3,65	3,68	3,72	3,76	3,79	3,83	3,87	3,91	3,95	3,99	4,03	4,07	4,11	4,15	4,19
13. Зарплата змінних майстрів і доп. робітників, тис. грн./рік	230	228	225	223	221	219	217	214	212	210	208	206	204	202	200	198	196	194	192	190	188	186	184	183	181
14. Освітлення і опалення виробничих приміщень, тис. грн./рік	42	42	43	43	44	44	45	45	45	46	46	47	47	48	48	49	49	50	50	51	51	52	52	53	53

Продовження додатку Н

Показники	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
15. Витрати на ремонт та експлуатацію устаткування, тис. грн.	270	273	275	278	281	284	287	289	292	295	298	301	304	307	310	313	317	320	323	326	329	333	336	339	343
16. Зарплата управлінському персоналу виробничих підрозділів, тис. грн./рік	330	337	343	350	357	364	372	379	387	394	402	410	419	427	435	444	453	462	471	481	490	500	510	520	531
17. Оренда виробничих приміщень, тис. грн./рік	270	273	275	278	281	284	287	289	292	295	298	301	304	307	310	313	317	320	323	326	329	333	336	339	343
18. Освітлення і опалення службових приміщень на виробництві, тис. грн./рік	90	91	92	93	94	95	96	96	97	98	99	100	101	102	103	104	106	107	108	109	110	111	112	113	114
19. Амортизація ОЗ, тис. грн./рік	385	389	393	397	401	405	409	413	417	421	425	430	434	438	443	447	451	456	461	465	470	474	479	484	489
20. Залишок готової продукції за собівартістю на 01.01, тис. грн.	213	215	217	219	222	224	226	228	231	233	235	238	240	242	245	247	250	252	255	257	260	262	265	268	270
21. Зарплата апарату управління фірми, тис грн./рік	827	835	844	852	861	869	878	887	896	904	914	923	932	941	951	960	970	979	989	999	976	978	985	995	997
22. Оренда приміщень управління фірми, тис грн./рік	160	162	163	165	166	168	170	172	173	175	177	179	180	182	184	186	188	189	191	193	195	197	199	201	203
23. Комунальні послуги управління фірми, тис. грн./рік	51	52	52	53	53	54	54	55	55	56	56	57	57	58	59	59	60	60	61	62	62	63	63	64	65
24. Амортизація ОЗ управління фірми, тис. грн./рік	69	70	70	71	72	73	73	74	75	75	76	77	78	79	79	80	81	82	83	83	84	85	86	87	88

Продовження додатку Н

Показники	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
25. Витрати на відрядження апарату управління, тис. грн./рік	76	77	78	78	79	80	81	81	82	83	84	85	86	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	96
26. Комісійні витрати, тис. грн./рік	405	409	413	417	421	426	430	434	439	443	447	452	456	461	466	470	475	480	484	489	494	499	504	509	514
27. Зарплата персоналу зі збуту, тис. грн./рік	92	93	94	95	96	97	98	99	100	101	102	103	104	105	106	107	108	109	110	111	112	113	115	116	117
28. Витрати на рекламу, тис. грн./рік	39	39	40	40	41	41	41	42	42	43	43	44	44	44	45	45	46	46	47	47	48	48	49	49	50
29. Комун. послуги по складам, тис.грн./рік	26	26	27	27	27	27	28	28	28	28	29	29	29	30	30	30	30	31	31	31	32	32	32	33	33
30. Амортизація складів, тис. грн.	21,30	21,51	21,73	21,95	22,16	22,39	22,61	22,84	23,06	23,30	23,53	23,76	24,00	24,24	24,48	24,73	24,98	25,23	25,48	25,73	25,99	26,25	26,51	26,78	27,05
31. Витрати на відрядження персоналу зі збуту, тис.грн./рік	7,20	7,27	7,34	7,42	7,49	7,57	7,64	7,72	7,80	7,87	7,95	8,03	8,11	8,19	8,28	8,36	8,44	8,53	8,61	8,70	8,79	8,87	8,96	9,05	9,14
32. Недоплата податку на прибуток попереднього року, тис. грн.	16,50	16,67	16,83	17,00	17,17	17,34	17,52	17,69	17,87	18,05	18,23	18,41	18,59	18,78	18,97	19,16	19,35	19,54	19,74	19,93	20,13	20,33	20,54	20,74	20,95
33. Виплати дивідендів , % до чистого прибутку	12	13	15	16	18	19	21	23	26	28	31	31	32	32	32	33	33	33	34	34	34	35	35	35	36
34. Заборгованість по виплаті зарплати на 01.01, тис. грн.	180	182	184	185	187	189	191	193	195	197	199	201	203	205	207	209	211	213	215	217	220	222	224	226	229
35. Заборгованість по комунальних платежах на 01.01, тис. грн.	15,40	15,55	15,71	15,87	16,03	16,19	16,35	16,51	16,68	16,84	17,01	17,18	17,35	17,53	17,70	17,88	18,06	18,24	18,42	18,60	18,79	18,98	19,17	19,36	19,55

Закінчення додатку Н

Показники	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
36. Купівля устаткування, тис. грн.																									
1 квартал	45	45	46	46	47	47	48	48	49	49	50	50	51	51	52	52	53	53	54	54	55	55	56	57	57
2 квартал	210	212	214	216	219	221	223	225	227	230	232	234	237	239	241	244	246	249	251	254	256	259	261	264	267
3 квартал	60	61	61	62	62	63	64	64	65	66	66	67	68	68	69	70	70	71	72	72	73	74	75	75	76
4 квартал	35	35	36	36	36	37	37	38	38	38	39	39	39	40	40	41	41	41	42	42	43	43	44	44	44
37. Первісна вартість основних засобів на 01.01, тис. грн.	4300	4343	4386	4430	4475	4519	4565	4610	4656	4703	4750	4797	4845	4894	4943	4992	5042	5093	5143	5195	5247	5299	5352	5406	5460
38. Знос основних засобів на 01.01, тис. грн.	630	636	643	649	656	662	669	675	682	689	696	703	710	717	724	731	739	746	754	761	769	776	784	792	800
39. Розрахунковий рахунок на 01.01, тис. грн.	720	727	734	742	749	757	764	772	780	787	795	803	811	819	828	836	844	853	861	870	879	887	896	905	914
40. Статутний капітал, тис. грн.	5800	5858	5917	5976	6036	6096	6157	6218	6281	6343	6407	6471	6536	6601	6667	6734	6801	6869	6938	7007	7077	7148	7219	7292	7364
41. Нерозподілений прибуток на 01.01, тис. грн.	20,7	21,49	22,28	23,06	23,82	24,59	25,34	26,09	26,83	27,56	28,28	29,00	29,71	30,41	31,11	31,80	32,48	33,15	33,82	34,48	35,14	35,79	36,43	37,07	37,70

Загальна інформація для всіх варіантів:

1. Оплата виготовленої продукції у кварталі її виготовлення передбачається на рівні 70%, у наступному за ним кварталі – на рівні 30%.
2. Квартальна оплата за матеріали буде здійснюватися у розмірі 80% від загальної нарахованої вартості матеріалів того ж кварталу, у наступному за ним кварталі – у розмірі 20%.
3. Суми окремих статей змінних виробничих накладних витрат між кварталами визначити пропорційно загальній їх сумі.
4. Податок на прибуток прийняти на рівні 25%.
5. Виплата заробітної плати буде здійснюватися у розмірі 5/6 від нарахованої суми того ж кварталу, решта – у наступному за ним кварталі.
6. Списання комунальних платежів у поточному кварталі становитиме 90% квартальних нарахувань, решта – у наступному кварталі.
7. Списання матеріалів на собівартість здійснити за середньорічною ціною їх придбання.

Додаток II
Оцінка економічного потенціалу

Показники	Кількісний норматив	Тенденція покращення	Фактичне значення
<i>Показники ліквідності та платоспроможності</i>			
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	>1	збільшення	
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6-0,8	збільшення	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	>0,2	збільшення	
<i>Показники оцінки фінансової стійкості (ринкової рівноваги)</i>			
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	≥0,5	збільшення	
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	<0,5	зменшення	
Коефіцієнт фінансового ризику (залежності)	>1	зменшення	
Коефіцієнт маневреності	>0,3	збільшення	
<i>Рентабельність результатів фінансово-господарської діяльності</i>			
Коефіцієнт рентабельності основних засобів	середньогалузеве значення	збільшення	
Коефіцієнт рентабельності оборотних активів	- // -	- // -	
Рентабельність функціонуючого капіталу	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності коштів, які спрямовані на споживання	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності залученого капіталу	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності усього капіталу	- // -	- // -	
<i>Рентабельність використання організаційно-управлінського потенціалу</i>			
Коефіцієнт рентабельності доходу	середньогалузеве значення	збільшення	
Коефіцієнт загальної рентабельності обороту	- // -	- // -	
Коефіцієнт чистої рентабельності обороту	- // -	- // -	
Коефіцієнт віддачі адміністративних витрат	- // -	- // -	
Коефіцієнт віддачі витрат на збут	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності поточних витрат	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності адміністративних витрат	- // -	- // -	
Коефіцієнт рентабельності збутових витрат	- // -	- // -	
<i>Показники комерційної активності</i>			
Коефіцієнт віддачі власного капіталу	середньогалузеве значення	збільшення	
Коефіцієнт віддачі залученого капіталу	- // -	- // -	
Коефіцієнт оборотності активів	- // -	- // -	
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	- // -	- // -	
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	- // -	- // -	
Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	- // -	- // -	
Коефіцієнт оборотності основних засобів	- // -	- // -	
Коефіцієнт віддачі поточних активів	- // -	- // -	
Коефіцієнт віддачі усього капіталу	- // -	- // -	
<i>Показники конкурентоспроможності товару</i>			
Коефіцієнт рентабельності продаж	середньогалузеве значення	збільшення	
Коефіцієнт рентабельності продукції	- // -	- // -	

Додаток Р

Тематика міждисциплінарних курсових робіт зі спеціальності

1. Продуктивність праці: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її підвищення.
2. Розподіл і використання чистого прибутку підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх удосконаленню.
3. Рівень питомих змінних витрат: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його зниженню.
4. Вибір форм і систем оплати праці: сучасний стан, наявні проблеми, розробка відповідних управлінських рішень.
5. Оборотність оборотних активів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її прискорення.
6. Ефективність використання фонду оплати праці підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
7. Оновлення технічної бази виробництва: сучасний стан, наявні проблеми, розробка відповідних управлінських рішень.
8. Джерела формування інвестиційних ресурсів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх забезпеченню.
9. Стратегія досягнення конкурентних переваг підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.
10. Матеріаломісткість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її зниженню.
11. Ефективність формування і використання кадрового потенціалу підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
12. Нормування та оцінка праці персоналу: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх удосконаленню.
13. Ритмічність роботи підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її забезпеченню.
14. Витрати операційної діяльності підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх зниженню.
15. Структура оборотних активів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її удосконаленню.
16. Виробничі і товарні запаси підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по поліпшенню їх використання та оптимізації розміру.
17. Преміювання працівників: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його удосконаленню.
18. Витрати роботодавців на робочу силу: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх оптимізації.
19. Ресурсні стратегії підприємства: сучасний стан та розробка управлінських рішень щодо їх удосконалення.
20. Ефективність маркетингової діяльності підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

21. Організаційна структура підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.
22. Ефективність системи контролінгу на підприємстві: сучасний стан, наявні проблеми та розробка управлінських рішень щодо її підвищення.
23. Структура основних виробничих засобів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її удосконаленню.
24. Конкурентоспроможність продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
25. Використання робочого часу працівників: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по підвищенню його ефективності.
26. Фінансова стійкість підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її забезпеченню.
27. Трудомісткість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її зниженню.
28. Ефективність нормування оборотних активів: сучасний стан, наявні проблеми та розробка управлінських рішень щодо її підвищення.
29. Формування і виконання виробничої програми підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх поліпшенню.
30. Ефективність процесу забезпечення виробництва матеріально-технічними ресурсами: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
31. Система управління ефективністю діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її удосконаленню.
32. Організаційно-технічний рівень виробництва: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його підвищенню.
33. Прибуток від звичайної діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по збільшенню його розміру.
34. Економічна безпека підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її забезпеченню.
35. Ефективність інноваційних процесів на підприємстві: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
36. Конверсія й диверсифікація виробництва: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по підвищенню їх ефективності.
37. Стратегія ціноутворення: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її удосконаленню.
38. Продуктивність виробництва: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.
39. Використання виробничих потужностей: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо підвищення ефективності їх використання.
40. Адміністративні витрати підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх оптимізації.
41. Енергомісткість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її зниження.

42. Системи управління витратами на підприємстві: сучасний стан, проблеми розвитку, розробка управлінських рішень по їх удосконаленню.

43. Рентабельність підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

44. Інвестиційна стратегія виробничого підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

45. Збутові витрати підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх оптимізації.

46. Екстенсивне використання основних засобів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його поліпшенню.

47. Собівартість продукції як основа забезпечення конкурентоспроможності: сучасний стан, наявні проблеми, розробка відповідних управлінських рішень.

48. Оборотність капіталу підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його прискоренню.

49. Рентабельність продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

50. Ефективність формування оборотних активів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

51. Діагностика фінансового стану підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по підвищенню її дієвості.

52. Формування фінансової стратегії виробничого підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

53. Ефективність використання основних засобів у виробництві: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її підвищення.

54. Підприємницький ризик: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його зниженню.

55. Загальновиробничі витрати підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх оптимізації.

56. Використання власних і залучених коштів підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його поліпшенню.

57. Якість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

58. Ефективність зовнішньоекономічних зв'язків підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її забезпеченню.

59. Беззбитковість виробництва: аналітична оцінка проблеми і розробка управлінських рішень по її забезпеченню.

60. Ефективність інвестицій: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

61. Проблеми виходу підприємств на нові ринки збуту і комплекс управлінських рішень по їх подоланню.

62. Зарплатомісткість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її зниження.

63. Ефективність збутової діяльності підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

64. Кредиторська заборгованість підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її зниженню.

65. Дебіторська заборгованість підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її зниженню.

66. Амортизаційна політика підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її удосконаленню.

67. Використання акціонерного капіталу підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо поліпшення його використання.

68. Соціально-економічна ефективність природоохоронної діяльності підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її покращення.

69. Ефективність використання лізингу в діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

70. Формування і використання амортизаційного фонду підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх поліпшення.

71. Фінансовий стан підприємств: сучасні аспекти, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його покращення.

72. Фондомісткість продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її зниженню.

73. Формування та ефективність використання нематеріальних ресурсів підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

74. Ефективність експортного потенціалу підприємств: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

75. Освоєння нової продукції: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його здійсненню.

76. Ефективність використання фінансових ресурсів підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її підвищенню.

77. Вплив стандартизації та сертифікації продукції на її конкурентоспроможність: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх поліпшення.

78. Ефективність виробництва за показниками продуктивності: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її поліпшення.

79. Банкрутство підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по його попередженню.

80. Економічна оцінка вартості підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її зростання.

81. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх використання.

82. Виробничий потенціал підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо поліпшення його використання.

83. Тарифна система оплати праці персоналу підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

84. Мотиваційний механізм ефективної діяльності персоналу підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його удосконалення.

85. Фінансове інвестування підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його поліпшення.

86. Людський капітал підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його зростання.

87. Вплив інноваційних процесів на результати діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх поліпшення.

88. Енергетична безпека підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її поліпшення.

89. Організація бюджетування на підприємстві: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її поліпшення.

90. Інноваційна складова конкурентоспроможності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по її забезпеченню.

91. Міжнародна конкурентоспроможність підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її підвищення.

92. Конкурентоспроможність підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо підвищення її рівня.

93. Внутрішній економічний механізм підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його удосконалення.

94. Санація підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її забезпечення.

95. Реструктуризація підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її забезпечення.

96. Стратегічні можливості підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх розвитку.

97. Управління стратегічними змінами в діяльності підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо їх реалізації.

98. Маркетингова стратегія підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

99. Виробнича стратегія підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

100. Знос основних засобів підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо оптимізації його рівня.

101. Життєвий цикл підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його оптимізації.

102. Антикризове управління підприємством: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо покращення його ефективності.

103. Інтенсивне використання основних засобів: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо його поліпшення.

104. Виробнича структура підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень щодо її удосконалення.

Додаток С
Приклад анотації на міждисциплінарну курсову роботу зі спеціальності

Панченко А.О. Формування і виконання виробничої програми підприємства: сучасний стан, наявні проблеми, розробка управлінських рішень по їх поліпшенню (за матеріалами ПАТ «КЗРК»).

Міждисциплінарна курсова робота зі спеціальності 6.504 «Економіка підприємства». – Криворізький економічний інститут. - Кривий Ріг, 2012.

У роботі розглянуто сучасні методики формування та аналізу виконання виробничої програми підприємства, визначені галузеві особливості даного процесу, побудовано алгоритм розробки управлінських рішень для його удосконалення. Виконано дослідження економічного і фінансового стану ВАТ „КЗРК”, визначені резерви в галузі формування і повної реалізації виробничої програми підприємства. Обґрунтовані відповідні управлінські рішення. З урахуванням реалізації пропозицій складено зведений бюджет діяльності підприємства на наступний рік.

Ключові слова: продукція, виробнича програма, показники, ритмічність випуску, якість продукції, резерви, управлінські рішення, економічний ефект, зведений бюджет підприємства.

