

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ
методичні вказівки до вивчення дисципліни
для здобувачів спеціальності
292 «Міжнародні економічні відносини»

Затверджено на засіданні кафедри
міжнародних економічних
відносин
Протокол № 1 від 26. 08.2021 р.

КРОПИВНИЦЬКИЙ— 2021

Економіка підприємства та інноваційна діяльність : метод. рек. для студ. ОС «Бакалавр» за спец. 292 «Міжнародні економічні відносини» / [уклад. Л. М. Романюк] ; М-во освіти і науки України, Центральноукраїн. нац. техн. ун-т. – Кропивницький : ЦНТУ, 2021. – 48 с.

Відповідальний за випуск — Миценко І.М., д.е.н., професор.

Рецензент: Сухомлін М.О. к.е.н., доцент

Вступ

Інноваційний розвиток є одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств. За рахунок інноваційних перебудов сучасні підприємства можуть створити осередок для росту показників економічного розвитку, підвищити експортний потенціал, вирішити головні проблеми – екологічні, економічні, соціальні. Реалізація інноваційної діяльності є одним з основних чинників конкурентоспроможності продукції, забезпечує ефективність використання виробничих ресурсів, підвищує ступінь адаптованості підприємств до зовнішнього середовища, розширює його можливості щодо виходу на нові ринки продукції, створює умови довгострокової стабільності. Інноваційна діяльність – одна з головних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств, сучасні економічні умови вимагають ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності підприємства.

Мета вивчення навчальної дисципліни «Економіка підприємства та інноваційна діяльність» – оволодіння економічними категоріями та проявленням об'єктивних економічних законів на рівні основної ланки суспільного виробництва – підприємстві, формування навиків економічного мислення у виробничій діяльності; вивчення практики інноваційної сфери діяльності підприємств; визначення найбільш ефективних напрямів оновлення техніко-технологічної бази підприємства.

Завдання вивчення дисципліни спрямовані на:

- оволодіння змістом основних економічних категорій;
- освоєння методів проведення техніко-економічного аналізу і обґрунтування вибору оптимальних варіантів наукових, технічних, організаційних рішень, оцінки їх ефективності;
- вивчення шляхів економії наявних ресурсів та способів виявлення і використання резервів підвищення ефективності виробництва;
- оволодіння методами розрахунку системи техніко-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства;
- визначення найбільш ефективних напрямів оновлення техніко-технологічної бази підприємства.

Вивчення дисципліни «Економіка підприємства та інноваційна діяльність» базується на знаннях засвоєних здобувачами в дисциплінах: «Економічна теорія», «Основи підприємницької діяльності та міжнародний бізнес», «Теорія міжнародних економічних відносин», «Економіка зарубіжних країн».

В результаті вивчення навчальної дисципліни здобувач повинен

знати:

- методи визначення потреб підприємства в основних видах ресурсів;
- показники ефективності використання ресурсів підприємства та методи їх розрахунку;
- методи формування та визначення витрат підприємства;
- аналіз беззбитковості виробництва;

- тенденції розвитку інновацій;
- сутність і складові елементи інноваційної політики;
- показники оцінки ефективності використання продукції підприємства;
- показники оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства.

вміти:

- визначати потреби основних видів ресурсів для виробничої діяльності;
- розраховувати економічну ефективність використання основних ресурсів підприємства;
- визначати собівартість виготовлення продукції підприємства та його підрозділів;
- визначати економічну ефективність інвестицій в інноваційний розвиток виробництва, розробку нової техніки та технології;
- визначати маржинальний прибуток, точку та ціну беззбитковості продукції;
- визначати показники ефективності виробництва продукції та інноваційної діяльності підприємства.

Знання та навички отримані здобувачом при вивченні дисципліни «Економіка підприємства та інноваційна діяльність» використовуються в дисциплінах «Міжнародна економіка», «Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Оцінка та аналіз міжнародних інвестиційних проектів», виконанні курсових та дипломних проектів, в практичній діяльності на підприємствах.

При вивченні дисципліни здобувачі мають можливість використовувати навчальні посібники та спеціальну літературу, яка є в бібліотеці університету та методичні матеріали які підготовлені на кафедрі міжнародних економічних відносин.

Тематичний план вивчення дисципліни
«Економіка підприємства та інноваційна діяльність»

№ з/п	Назва теми
1	Тема 1. Предмет та задачі дисципліни. Підприємство та його характеристика. Сутність інноваційної діяльності підприємства.
2	Тема 2. Основні фонди підприємства .
3	Тема 3. Оборотні фонди та кошти підприємства.
4	Тема 4. Нематеріальні ресурси та активи.
5	Тема 5. Персонал та продуктивність праці.
6	Тема 6. Мотивація та оплата праці.
7	Тема 7. Витрати та ціни на продукцію підприємства.
8	Тема 8. Прибуток та рентабельність виробництва.
9	Тема 9. Основи маржинального аналізу (аналізу беззбитковості).
10	Тема 10. Виробнича програма та виробнича потужність інноваційного підприємства.
11	Тема 11. Організація виробництва інноваційного підприємства.
12	Тема 12. Економічна ефективність використання інвестиційних ресурсів підприємства.

1. ЗМІСТ ПРОГРАМИ З ДИСЦИПЛІНИ « ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ» ЗА ТЕМАМИ

Тема 1. Предмет та задачі дисципліни. Підприємство та його характеристика. Сутність інноваційної діяльності підприємства

1. Предмет дисципліни.
2. Поняття, цілі і напрямки діяльності підприємства.
3. Правові основи функціонування підприємства.
4. Класифікація та структура підприємств.
5. Добровільні та інституціональні об'єднання підприємств.
6. Сутність інноваційної діяльності підприємства.

Предмет «Економіка підприємства та інноваційна діяльність» включає вивчення: теорії та практики господарювання на рівні підприємства; конкретних форм і методів господарювання, принципів формування й використання виробничого потенціалу; взаємодії всіх видів ресурсів; організації та ефективності господарсько-комерційної діяльності підприємства.

У практиці господарювання кожне підприємство (фірма), що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрями:

- **вивчення ринку товарів**, або ситуаційний аналіз;
- **інноваційна діяльність** охоплює науково-технічні розробки, технологічну й конструкторську підготовку виробництва, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо;
- **виробнича діяльність** підприємства (фірми), її організація та оперативне регулювання у просторі й часі;
- **комерційна діяльність**, від масштабів та якості якої найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва (одержуваний прибуток);
- **післяпродажний сервіс** охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів.
- **економічна діяльність** підприємства, яка включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо;
- **соціальна діяльність**, істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної).

Підприємство — це організаційно виокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці заведено називати **місією**.

Місія деталізує статус підприємства і забезпечує напрямки та орієнтири для визначення його цілей та стратегії діяльності. На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються **цїлі, які мають відповідати певним вимогам:**

1. конкретними і піддаватися вимірюванню;
2. орієнтованими в часі, тобто мати конкретні горизонти прогнозування;
3. досяжними і забезпечувати підвищення ефективності діяльності;
4. взаємно підтримуваними, тобто дії і рішення, що необхідні для досягнення однієї мети, не можуть не перешкоджати реалізації інших цілей.

Підприємство (фірма) має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює усі напрямки його (її) діяльності. З великої кількості юридичних актів визначальними є **Господарський кодекс** (розділ 7), статут підприємства, а також узгоджений з чинним законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства (фірми).

Достатньо повну класифікацію підприємств можна забезпечити, користуючись такими ознаками: 1) мета та характер діяльності; 2) форма власності; 3) національна належність капіталу; 4) правовий статус і форма господарювання; 5) галузево-функціональний вид діяльності; 6) технологічна й територіальна цілісність; 7) розмір за кількістю працівників.

Під **структурою** будь-якого підприємства розуміють його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

1. Залежно від підрозділу, діяльність якого покладено в основу виробничої структури, розрізняють цехову, безцехову, корпусну та комбінатську виробничі структури.
2. За формою спеціалізації основних цехів розрізняють технологічну, предметну та змішану виробничі структури.
3. Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємства з комплексною та спеціалізованою структурою виробництва.

Добровільні об'єднання: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, картелі, синдикати, трести, холдинги, фінансові групи.

Підвищення ефективності матеріального виробництва та забезпечення конкурентоспроможності продукції ґрунтується на використанні нової високопродуктивної техніки та прогресивної технології, застосуванні сучасних організаційних форм та економічних методів господарювання. Удосконалення виробництва здійснюється на основі інноваційної діяльності на різних стадіях циклу «наука-виробництво».

В результаті здійснення науково-дослідних, дослідно-конструкторських робіт одержують інноваційний продукт, а запровадження його у господарську практику визначається за інновації.

Інновації – це новостворені або вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення

виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва або соціальної сфери. Процес застосування у виробництві нових наукових здобутків, тобто інновацій, започатковує інноваційну діяльність.

Інноваційна діяльність являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва

Тема 2 . Основні фонди підприємства

- 1.Виробничі фонди підприємства.
- 2.Класифікація і структура основних фондів.
- 3.Оцінка основних фондів.
- 4.Спрацювання, амортизація.
- 5.Показники ефективності використання основних фондів.
- 6.Оновлення техніко-технологічної бази підприємства.

Виготовлення продукції (виконання роботи, надання послуг) здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва, які за своїм матеріально-речовим складом становлять виробничі фонди підприємства, усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні.

Основні фонди (ОФ) — це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживній формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами в міру спрацювання.

Оборотні фонди — частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції, що виробляється (на вартість платних послуг).

Основні фонди в залежності від призначення і натурально-речових ознак поділяють ся на групи:

- 1) **будівлі** — архітектурно-будівельні об'єкти виробничого призначення (корпуси цехів, складські приміщення тощо);
- 2) **споруди** — інженерно-будівельні об'єкти, які виконують технічні функції з обслуговування виробництва (тонелі, мости, естакади, автомобільні дороги, залізниця);
- 3) **передавальні пристрої** — (пристрої для передавання енергії, рідини і газу, електро-, тепло-, газові мережі, що не є частиною будівель);
- 4) **машини та устаткування**;
 - **силові машини та устаткування** - об'єкти, які призначені для виробітку та перетворення енергії (генератори, електродвигуни, парові машини і турбіни тощо);
 - **робочі машини та устаткування** — металорізальні верстати, преси, молоти тощо);

- вимірювальні і регулюючі пристрої, лабораторне устаткування;
- обчислювальні техніка;
- інші машини та устаткування;

5) **транспортні засоби** – електровози, автомобілі тощо;

6) **інструмент** - ручні та механізовані, ріжучі, ударні інструменти, штампи, пристосування, що мають строк служби більше одного року;

7) **виробничий інвентар** – робочі столи, тара, тощо;

8) **господарський інвентар** – розмножувальні та копіювальні апарати, столи тощо;

9) **інші основні фонди** - природні ресурси.

В залежності від характеру участі ОФ в процесі виробництва, розрізняють:

- **виробничі**, які функціонують в сфері матеріального виробництва (будівлі, споруди, устаткування);
- **невиробничі** задовольняють побутові та культурні потреби працівників.

Оскільки елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва, неабияке значення має поділ таких на дві частини:

- **активну**, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому забезпечує належний обсяг та якість продукції;
- **пасивну**, що створює умови для здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, передавальні пристрої).

Співвідношення окремих видів (груп) основних фондів, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості на підприємстві, визначає видову (технологічну) структуру використовуваних засобів праці.

Первісна вартість основних фондів — це фактична їхня вартість на момент введення в дію чи придбання.

Відновлена вартість основних фондів — це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість, іще не перенесену на вартість виготовленої продукції (виконаної роботи, наданої послуги). Вона є розрахунковою величиною і визначається як різниця між повною первісною (відновленою) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою зносу основних фондів.

Залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття (спричиненого зношуванням) має назву **ліквідаційної вартості**.

Під **фізичним** (матеріальним) спрацьовуванням основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості — економічного спрацьовування.

Техніко-економічне старіння основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу під впливом науково-технічного прогресу.

Амортизація основних фондів — це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування.

Для аналізу ефективності використання ОФ та планування ліпшого використання, застосовується система показників:

1. Фондовіддача (випуск продукції на 1 грн. ОФ)

$$\Phi_e = \frac{N}{\Phi_{сер}}$$

N – річний випуск товарної, валової або нормативно чистої продукції;

$\Phi_{сер}$ – середньорічна вартість основних фондів.

Середньорічна вартість ОФ:

$$\Phi_{сер} = \Phi_{поч} + \frac{\sum_{i=1}^m \Phi_{вв} \cdot T_{вв}}{12} - \frac{\sum_{i=1}^n \Phi_{вив} \cdot T_{зал}}{12}$$

де $\Phi_{поч}$ – вартість ОФ на початок року, грн.;

$\Phi_{вв}$, $\Phi_{вив}$ – відповідно вартість введених та виведених з експлуатації протягом року ОФ, грн.;

$T_{вв}$ – кількість місяців експлуатації з моменту введення до кінця року;

$T_{зал}$ – кількість місяців з моменту виведення до кінця року;

m – кількість місяців протягом яких ОФ вводяться;

n – кількість місяців протягом яких ОФ виводяться.

2. Фондоємкість – показник зворотній фондівіддачі – величина ОФ, що припадає на кожну гривню випущеної продукції

$$\Phi_e = \frac{\Phi_{сер}}{N}$$

3. Рентабельність ОФ:

$$P_{оф} = \frac{\Pi}{\Phi_{сер}} \cdot 100, \%$$

де Π –прибуток підприємства за розрахунковий період, грн.

4. Фондоозброєність праці:

$$\Phi_{озз} = \frac{\Phi_{сер}}{R}$$

де R – середньоспискова чисельність працівників (робітників), осіб.

Для оцінки ефективності використання активної частини ОФ використовуються коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного використання.

Коефіцієнт екстенсивного використання характеризує використання активної частини ОФ у часі і для кожної групи устаткування визначається:

$$k_{екст} = \frac{\Phi_{\phi}}{\Phi_{дрм}}$$

Φ_{ϕ} – фактично відпрацьований час даною групою устаткування в плановому (звітному) періоді;

$\Phi_{дрм}$ – дійсний фонд робочого часу, який повинна відпрацювати дана група устаткування в плановому періоді:

$$\Phi_{дрм} = \Phi_n \left(1 - \frac{f}{100} \right)$$

Φ_n – номінальний фонд робочого часу для даного режиму роботи в годинах;

f – % втрат робочого часу, пов'язаний з простоями устаткування в ремонті.

Також використання устаткування у часі характеризує коефіцієнт змінності роботи устаткування:

$$k_{зм} = \frac{n_{yc1} + n_{yc2} + n_{yc3}}{\sum n}$$

n_{yc} – кількість одиниць устаткування або кількість верстатозмін, відповідно у 1,2,3 зміни;

$\sum n$ – кількість встановленого устаткування.

Коефіцієнт інтенсивного використання характеризує рівень використання устаткування за потужністю і продуктивністю:

$$k_{ін} = \frac{t_{тех}}{t_{факт}}$$

$t_{тех}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції;

$t_{факт}$ – фактичний час на виготовлення продукції.

$$k_{ін} = \frac{Q_{n/\phi}}{Q_{max}}$$

$Q_{n/\phi}$ – обсяг планового або фактичного випуску продукції;

Q_{max} – обсяг максимально можливого випуску продукції.

Інтегральний коефіцієнт визначається:

$$k_{інтегр.} = k_{ек} \cdot k_{інт}$$

Чим більше величина цього показника, тим краще використовуються основні фонди.

Розроблення нової технології значною мірою визначається можливостями наявної технічної бази підприємства: перспективний дослідний зразок може так і не стати товаром через складність розроблення промислової технології його виготовлення. Отже, приступати до технологічних змін можна, лише зваживши можливості існуючої техніки.

Процес систематичного і цілеспрямованого удосконалення виробничих технологій та технологічного устаткування характеризує технічний розвиток підприємства і обумовлює стан його техніко-технологічної бази, від якого безпосередньо залежать результати господарської діяльності.

Тема 3. Оборотні фонди та кошти підприємства

1. Склад і структура оборотних фондів.
2. Оборотні кошти.
3. Нормування оборотних коштів.
4. Показники ефективності використання оборотних коштів.

Оборотні фонди – частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають свою натуральну форму і переносять свою вартість на вартість виробленої продукції.

У практиці планування та обліку господарської діяльності до складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів. Разом з оборотними фондами підприємства мають **фонди обігу**, які функціонують у сфері обігу. До фондів обігу належить: виготовлена продукція на складі підприємства, яка очікує реалізації, продукція відвантажена але не сплачена споживачем, вільні грошові кошти підприємства на розрахунковому рахунку банку, грошові кошти в незавершених розрахунках.

Сукупність грошових коштів, які вкладаються в оборотні фонди і фонди обігу з метою забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації продукції, складають **оборотні кошти**.

Нормування оборотних коштів – це процес розробки і встановлення економічно обґрунтованих нормативів, тобто мінімальних, але достатніх сум оборотних коштів, які забезпечують нормальну безперервну роботу підприємства.

Оборотні кошти поділяються на **нормовані** та **ненормовані**. До **нормованих оборотних коштів в сфері виробництва**: виробничі товарно-матеріальні запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів; в **сфері обігу**: готова продукція на складі, що готується до відвантаження.

До **ненормованих оборотних коштів** належить частина коштів в сфері обігу: продукція що відвантажена споживачам та знаходиться в розрахунках, грошові кошти та дебіторська заборгованість.

Важливими показниками ефективності використання оборотних коштів є швидкість їх обороту (коефіцієнт оборотності) і тривалість одного обороту в днях.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів показує кількість оборотів оборотних коштів у плановому періоді:

$$k_{об} = \frac{Q_{pn}}{H_3^{об}},$$

Де Q_{pn} – обсяг реалізованої продукції в плановому періоді, грн..;

$H_3^{об}$ - середній залишок всіх оборотних коштів.

Коефіцієнт одночасно показує суму реалізованої продукції, яка припадає на 1 грн. оборотних коштів.

Коефіцієнт завантаження оборотних коштів – характеризує суму коштів, що припадає на 1 гривню реалізованої продукції

$$k_3 = \frac{H_3^{об}}{Q_{pn}}$$

Тривалість одного обороту в днях:

$$T_{об} = \frac{H_3^{об} \cdot F_{nl}}{Q_{pn}} = \frac{F_{nl}}{k_{об}}$$

де F_{nl} - кількість днів в плановому періоді.

Тема 4. Нематеріальні ресурси та активи

1. Нематеріальні ресурси
2. Нематеріальні активи
3. Оцінка нематеріальних активів підприємства
4. Амортизація нематеріальних активів
5. Узагальнюючі показники використання об'єктів інтелектуальної власності
6. Шляхи підвищення ефективності використання об'єктів інтелектуальної власності

Нематеріальні ресурси – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Відмітними рисами цих ресурсів є брак матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання.

Поняття «нематеріальні ресурси» використовуються для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності.

У складі об'єктів інтелектуальної власності виокремлюють:

- 1) об'єкти промислової власності. З-поміж об'єктів промислової власності окремо також виділяють, так звані, засоби індивідуалізації учасників

цивільного обороту і виготовлюваної ними продукції, робіт послуг (знаки для товарів і послуг, фірмове найменування, зазначення походження товарів);
2) об'єкти, що охороняються авторськими та суміжними правами;
3) інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності.

З-поміж об'єктів промислової власності центральне місце належить винаходам.

Винахід – це технічне рішення, що є новим, корисним у господарській діяльності і може бути практично застосоване. Визначений офіційними експертами винахід може отримати правову охорону від держави, що засвідчується особливим документом – патентом.

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин.

Промисловим зразком називається результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. Об'єктом такої діяльності може бути форма, малюнок, кольори або їхнє поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб.

Товарними знаками та знаками обслуговування (в українському законодавстві – знаки для товарів і послуг) вважаються оригінальні позначення, з допомогою яких товари і послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб.

Зазначення походження товару (охоплює такі терміни: назва місця походження товару; географічне зазначення походження товару).

Інші об'єкти інтелектуальної власності

Раціоналізаторська пропозиція – це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подано.

«Ноу-хау» розуміють не захищені охоронними документами та не оприлюднені (повністю або частково) знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках, за виготовлення, реалізації та експлуатації конкурентоспроможної продукції, забезпечуючи певні переваги їхньому власникові.

Комерційна таємниця – це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства. Під комерційною таємницею розуміють сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може призвести до економічних збитків.

Термін **«гудвіл»** формується під одночасним впливом декількох чинників, найважливішим серед яких є імідж підприємства, досвід ділових зв'язків, престиж товарних знаків, стала клієнтура, доброзичливість та прихильність споживачів, а також комплекс заходів, направлених на збільшення прибутку підприємства, без відповідного збільшення активів

операцій, що включає використання кращих управлінських здібностей, нових технологій, тощо.

Нематеріальні активи – це категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з отриманням доходу.

Тема 5. Персонал та продуктивність праці

1. Персонал підприємства. Склад та структура.
2. Визначення чисельності окремих категорій працівників.
3. Продуктивність праці персоналу: сутність, методи визначення та чинники зростання.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної діяльності.

Персонал підрозділяють на дві групи: 1) персонал основної діяльності: промислово-виробничий персонал — працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні;

2) персонал неосновної діяльності: непромисловий персонал - працівники структур, які хоч і перебувають на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва

Робітники – це персонал, безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін.

Робітники залежно від відношення до процесу створення продукції поділяються на:

- основні (які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції або надання послуг);
- допоміжні (які виконують функцію обслуговування основного виробництва).

Службовці – це працівники, що здійснюють підготовку і оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль.

Спеціалісти – це працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами.

Керівники – це працівники, що обіймають посади керівників підприємства та його структурних підрозділів.

Важливою є класифікація персоналу за професіями, спеціальностями, кваліфікацією.

Професія характеризує вид трудової діяльності, спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький вид робіт.

Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навичок, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Явочна чисельність – кількість працівників, що з'явилися на робочі місця у визначений час.

Облікова чисельність – кількість всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, яких прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному тощо.

Середньооблікова чисельність – кількість працівників за певний період, яка визначається як сума середньомісячної чисельності поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді.

Для визначення чисельності промислово-виробничого персоналу на плановий період використовується метод коректування базової чисельності:

$$Ч_{пл} = [(Ч_б * \Delta V) / 100] \pm \Delta Ч,$$

де $Ч_{пл}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу, що необхідна для забезпечення планового обсягу виробництва;

$Ч_б$ – базова (очікувана) чисельність;

ΔV – плановий темп зростання обсягу виробництва продукції;

$\Delta Ч$ – сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливого зростання продуктивності праці.

Чисельність робітників, що зайняті на роботах, які нормуються, розраховується за формулою

$$Ч^{pn}_{пл} = (\sum_{i=1}^n t_i * m_i) / (T_{pn} * K_{вн}),$$

де t_i – планова трудомісткість одиниці виробу або послуги;

m_i – кількість виробів (послуг);

T_{pn} – розрахунковий ефективний фонд часу одного працівника;

$K_{вн}$ – очікуваний коефіцієнт виконання норм;

n – кількість видів виготовлюваних одиниць.

Чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах, розраховується за нормами обслуговування

$$Ч^{oc}_{пл} = (m_o * П_{зм} * K_{ro}) / H_{об},$$

де m_o – кількість об'єктів, що обслуговуються;

$П_{зм}$ – кількість змін роботи на добу;

K_{ro} – коефіцієнт переведу явочної чисельності в облікову;

$H_{об}$ – норма обслуговування одного об'єкту – кількість об'єктів на одного робітника.

$$K_{ro} = 100 / (100 - f),$$

де f – плановий процент невиходів робітників на роботу.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги).

Методи вимірювання:

Прямий: $B = \frac{Об}{Ч_n}$

де – $Об$ - обсяг продукції (послуг);

$Ч_n$ – чисельність працівників (трудовитрати в годинах).

Обернений: $T_p = \frac{Ч_n}{Об}$

Показники виробітку: вартісні, натуральні, трудові.

Тема 6. Мотивація та оплата праці

1. Сутність, значення і методи мотивації.
2. Сутність, значення та функції заробітної плати.
3. Сучасна політика оплати праці.
4. Основи організації оплати праці.
5. Форми і системи оплати праці.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Оплата праці – це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги. Оплата праці складається з основної та додаткової оплати праці, інших заохочувальних і компенсаційних витрат.

Основна заробітна плата працівника – залежить від результатів його праці і визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами.

Рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати.

Дійовість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції — **відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну.**

Політика оплати праці підприємств, організацій та інших первинних суб'єктів господарювання формується й реалізується в межах чинного законодавства, передусім Закону України «Про оплату праці» (1995 р.).

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

Предметом тарифної угоди як складової частини колективного договору на виробничому рівні є:

- форми й системи оплати праці, що застосовуються для різних категорій та груп працівників;
- мінімальна тарифна ставка, диференційована за видами (типами) виробництв у межах рівнів, передбачених генеральною тарифною угодою для відповідних видів (типів) виробництв галузі (підгалузі);
- розміри тарифних ставок за розрядами робіт і посадових окладів відповідних категорій працівників;
- види й розміри доплат, надбавок, премій та інших заохочувальних і компенсаційних виплат та умови їхнього надання;
- умови оплати праці за роботу в надурочний час, за простої, які мали місце не з вини працівника, за виготовлення продукції, що виявилася бракованою не з вини працівника, тощо.

Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є тарифно-посадова система, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки, тарифні ставки; схеми посадових окладів.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленними на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності.

Умовами застосування відрядної форми є наявність кількісних показників, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Проте, якщо при цьому погіршується її якість, нераціонально використовуються матеріальні ресурси та передчасно зношується обладнання, використання відрядної форми оплати праці є недоцільним.

За погодинної форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Використання погодинної форми доцільно за таких умов: суворо регламентовані виробництва, де робітник не може впливати на технологічний (машинний) час; високі вимоги до точності, чистоти обробки, якості продукції (робіт), що безпосередньо залежать від робітника; коли роботи недоцільно нормувати, або вони взагалі не піддаються нормуванню (роботи з ремонту та налагодженню устаткування, операції контролю за якістю продукції, дослідно-експериментальні роботи тощо); на робочому місці можна реально підвищити виробіток продукції, але виробництву стільки не потрібно.

Відрядна форма оплати праці має такі системи: пряму відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, непряму відрядну, акордну.

Погодинна оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Погодинна оплата праці керівників, спеціалістів і службовців проводиться, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками). Розрізняють такі системи погодинної форми оплати праці: проста погодинна, погодинно-преміальна, погодинно-преміальна з нормованим завданням, різновидом погодинної форми є система оплати за посадовими окладами:

Тема 7. Витрати та ціни на продукцію підприємства

1. Класифікація витрат.
2. Собівартість продукції (робіт, послуг). Кошторис виробництва.
3. Калькуляція продукції. Класифікація витрат за статтями калькуляції.
4. Основні фактори зниження собівартості та показники, що характеризують ефективність витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг).
5. Значення, сутнісна характеристика та види цін на продукцію підприємства.
6. Структура ціни та види її структурної побудови.

Для забезпечення своєї діяльності підприємство витрачає матеріальні ресурси та грошові кошти, які формують витрати на виробництво продукції. Залежно від ролі, яку відіграють витрати у процесі відтворення, їх поділяють на три групи:

1. Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво і реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (послуг, робіт).

2. Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, тобто на розширення та оновлення виробництва.

3. Витрати на соціальний розвиток (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби), джерелом їх фінансування є прибуток.

Розрізняють витрати на одиницю продукції та загальні витрати на весь обсяг виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

При плануванні, обліку та аналізі витрати класифікують за різними ознаками. Основними з них є ступінь однорідності, економічна роль у формуванні собівартості, спосіб розрахунку за окремими видами продукції, зв'язок з обсягом виробництва та часом виникнення.

Залежно від ступеня однорідності витрати поділяються на прості (елементні) та комплексні. *Прості (елементні)* — це витрати однорідні за економічним змістом (сировина, основні матеріали, заробітна плата основних робітників та ін.). *Комплексні витрати* різнорідні за своїм складом, вони охоплюють кілька економічних елементів (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загально виробничі та інші виробничі витрати).

За характером участі у виробничому процесі витрати поділяють на основні та накладні: *основні* витрати безпосередньо пов'язані з процесом виробництва. Це витрати на сировину, основні матеріали, технологічне паливо та енергію, заробітну плату основних виробничих робітників та ін.

Накладні витрати пов'язані з управлінням, організацією та обслуговуванням виробництва (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загально виробничі, загальногосподарські, інші виробничі та поза виробничі витрати).

За способом перенесення витрат на собівартість окремих видів продукції (робіт, послуг) витрати поділяються на прямі та непрямі. *Прямі витрати* безпосередньо відносять на собівартість конкретного виду продукції і можуть бути розраховані на її одиницю прямо (сировина, основні матеріали, заробітна плата основних робітників та ін.). *Непрямі витрати* пов'язані з виготовленням кількох видів продукції (загально виробничі, загальногосподарські витрати, витрати на утримання та експлуатацію устаткування тощо). Непрямі витрати розподіляються між окремими видами продукції пропорційно визначеній базі.

Залежно від впливу обсягу виробництва витрати поділяють на постійні та змінні. *Постійні витрати* — абсолютна величина яких у даний період при зміні, в певних межах, обсягу виробництва не змінюється. При істотних змінах обсягів виробництва, наслідком яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, величина постійних витрат змінюється, після чого вона знову залишається постійною певний період часу. Це витрати на утримання й експлуатацію устаткування, управління виробництвом, орендна плата.

Змінні витрати — це такі витрати, величина яких у даний період безпосередньо залежить від обсягу виробництва.

Залежно від часу виникнення витрати можуть бути поточними, одноразовими, майбутніми. *Поточні витрати* здійснюються щоденно в даному періоді, *одноразові* — це разові витрати, що здійснюються не частіше як один раз на місяць. *Майбутні витрати* — це витрати, на які резервуються кошти в кошторисно-нормативному порядку (оплата відпусток, сезонні витрати та ін.).

За місцем виникнення витрати поділяють на витрати виробництва (технологічні), цеху, дільниці, підприємства.

За видами витрат, вони класифікуються за економічними елементами та статтями калькуляції. Під економічними елементами витрат розуміють економічно однорідні види витрат, а за статтями калькуляції - витрати на одиницю продукції, а також на основне і допоміжне виробництво.

За видами продукції витрати поділяють на вироби, типові представники виробів, групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну та реалізовану продукцію.

Такий вид класифікації дає змогу забезпечити економічно обґрунтований рівномірний у часі розподіл витрат на виробництво продукції.

Собівартість продукції — це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображаються рівень організації виробничого процесу, технічний рівень, продуктивність праці та ін.

Розрізняють собівартість продукції (робіт, послуг) і кошторис виробництва. **Кошторис виробництва** — це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період часу, однорідні за економічною суттю.

Витрати, що входять до кошторису виробництва, класифікуються за економічними елементами:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) витрати на оплату праці;
- 3) відрахування на соціальні заходи;
- 4) амортизація основних фондів і нематеріальних активів;
- 5) інші витрати, пов'язані з основною діяльністю.

Таке групування є єдиним для всіх підприємств промисловості.

На підприємствах обчислюється виробнича собівартість валового випуску продукції, виробнича собівартість виготовленої продукції, собівартість реалізованої продукції.

Виробнича собівартість валового випуску продукції розраховується так: із загальної суми витрат вираховуються витрати на роботи та послуги, що не входять до складу виробничої собівартості продукції.

Виробнича собівартість виготовленої продукції складається із витрат на валовий випуск продукції, зменшений (збільшений) на величину вартості залишків незавершеного виробництва.

Собівартість реалізованої продукції розраховується шляхом збільшення (зменшення) виробничої собівартості продукції на величину зміни витрат у залишках нереалізованої продукції.

Калькуляція (від лат. *calculatio* — обчислення) — це розрахунок собівартості одиниці продукції, виконаних робіт та послуг. Калькуляції складають на продукцію основного й допоміжного виробництв щомісячно, за квартал, за рік за цільовим призначенням. Розрізняють такі види калькуляції:

Витрати, пов'язані з виробництвом продукції (робіт, послуг) і їх реалізацією, можуть групуватись за такими статтями калькуляції (типовими для більшості підприємств):

- 1) сировина та матеріали;
- 2) покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, роботи та послуги виробничого характеру сторонніх підприємств та організацій;
- 3) паливо й енергія на технологічні потреби;
- 4) зворотні відходи (вираховуються);
- 5) основна заробітна плата;
- 6) додаткова заробітна плата;
- 7) відрахування на соціальні заходи;
- 8) відшкодування зносу спеціальних інструментів і пристосувань цільового призначення та інші спеціальні витрати;
- 9) витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням виробництва нової продукції;
- 10) витрати на утримання й експлуатацію устаткування;
- 11) загальновиробничі витрати;
- 12) загальногосподарські витрати;
- 13) втрати внаслідок технічно неминучого браку;
- 14) інші виробничі витрати;
- 15) позавиробничі витрати.

Сума перших 10 статей становить технологічну собівартість, сума 11 статей —виробничу (цехову) собівартість виготовленої продукції. Сума 15 статей складає повну собівартість продукції (робіт, послуг).

Витрати за статтями від 1 до 8-ї, включно, відносяться до прямих, змінних, а решта до непрямих, постійних (умовно-постійних).

Кожний вид ціни складається з окремих частин, які називаються елементами. До елементів ціни належать: собівартість (С), прибуток (П), мито (М), акцизний збір (А), податок на додану вартість (ПДВ), посередницько-збутова націнка (H_n) і торговельна надбавка (H_t).

Собівартість та прибуток є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва продукції.

У першому варіанті ($C + P$) відпускна ціна збігається з ціною підприємства. Такі ціни встановлюються на продукцію, яка не обкладається товарними податками, а її реалізація здійснюється безпосередньо виробником (наприклад, кам'яне вугілля, шкільні підручники). Другий варіант ($C + P + \text{ПДВ}$) застосовується в тому разі, коли продукція обкладається податком на додану вартість та її продає сам виробник (наприклад, одяг, взуття, меблі, побутова техніка). Це найпоширеніший варіант відпускної ціни виробника. За третім варіантом ($C + P + A + \text{ПДВ}$) ціни встановлюються на підакцизні товари (наприклад, тютюнові вироби, алкогольні напої). Якщо продукція реалізується через посередницько-збутові організації, то до складу ціни входить відповідна націнка і формується четвертий ($C + P + H_n$), п'ятий ($C + P + \text{ПДВ} + H_n$) і шостий ($C + P + A + \text{ПДВ} + H_n$) варіанти відпускної ціни посередника.

Торговельна надбавка, перетворює відпускну ціну в роздрібну. Склад роздрібною ціни (C_p) на вітчизняні товари, яка містить у собі максимальну кількість елементів, можна записати таким чином:

$$C_p = C + П + А + ПДВ + Н_{\Pi} + Н_T C, \text{ грн.}$$

Податок на добавлену вартість є частиною новоствореної вартості, яка сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. ПДВ включається в ціну продукції за ставкою 20 % (Спдв) і обчислюється за формулою

$$ПДВ = \frac{C \cdot C_{ПДВ}}{100\%}, \text{ грн.}$$

Якщо ПДВ включений до ціни, то він обчислюється за формулою

$$ПДВ = \frac{C_{ПДВ} \cdot C_{ПДВ}}{100\% + C_{ПДВ}}$$

Важливою характеристикою ціни є її структура, яка показує частку кожного елемента ціни в її абсолютному значенні. Ціни мають різні структури, що зумовлюється неоднаковим їхнім складом та особливостями формування окремих елементів.

ТЕМА 8. Прибуток та рентабельність

1. Сутність і показники прибутку.
2. Джерела прибутку та його обчислення.
3. Напрямки використання прибутку.
4. Оцінка прибутковості.

Кінцевим позитивним результатом господарської діяльності будь-якого підприємства є прибуток. Прибуток визначається як перевищення доходів підприємства над його витратами.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і прибуток після оподаткування. **Загальний прибуток** — це весь прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають балансовим. **Прибуток після оподаткування**, тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — **чистий прибуток**.

Загальноживаними є поняття **валового, маржинального та операційного прибутку**.

Валовий прибуток — це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції за калькулювання за неповними витратами).

Це поняття включає власне прибуток і так звані невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати.

Операційний прибуток, що його часто називають чистим прибутком, дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат. **Маржинальний прибуток** характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання здійснюватиметься лише за змінними витратами.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції.

Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальний активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій — це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Основною складовою **валового доходу** є виручка від продажу продукції. У нього включають також прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій. **Валові витрати** — це передусім витрати на реалізовану продукцію, а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручку від їхнього продажу). Амортизаційні відрахування виокремлено із загальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципів (основних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини: 1) **прибуток, що спрямовується за межі підприємства** у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток); 2) **прибуток, що залишається на підприємстві** і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного

та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками - прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

Рентабельність активів (P_a) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою

$$P_a = \frac{П_{з(ч)}}{K_a} \cdot 100\%, \%$$

де: $П_{з(ч)}$ – загальний (чистий) прибуток підприємства за рік, грн.;

K_a – середня сума активів за річним балансом, грн.

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів і розраховується за формулою:

$$P_{вк} = \frac{П_{ч}}{K_{в}} \cdot 100\%$$

де: $П_{ч}$ – чистий прибуток підприємства, грн.;

$K_{в}$ – власний капітал підприємства, грн.;

Рентабельність акціонерного капіталу ($P_{ак}$) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$P_{ак} = \frac{П_{ч}}{K_{ст}} \cdot 100\%$$

де: $K_{ст}$ – статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій), грн.

Цей показник можна обчислювати також як рентабельність акціонерного капіталу від звичайних акцій. Тоді з прибутку віднімають фіксовані дивіденди на привілейовані акції, а зі статутного капіталу – номінальну вартість цих акцій.

Рентабельність продукції ($P_{п}$) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулою:

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi_{\text{рп}}}{C_{\text{рп}}} \cdot 100\%$$

де: $\Pi_{\text{рп}}$ — прибуток від операційної діяльності за певний період, грн.;

$C_{\text{рп}}$ — повна собівартість реалізованої продукції, грн..

Рентабельність продукції можна обчислювати також як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції. Саме в такому вигляді цей показник використовується в зарубіжній практиці.

У багатомономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції обчислюється також рентабельність окремих її різновидів. Рентабельність одного виробу (P_i) розраховується за формулою

$$P_i = \frac{\Pi_i - C_i}{C_i} \cdot 100\%$$

де Π_i , C_i — відповідно ціна й повна собівартість i -го виробу, грн.

Рентабельність виробництва (P_v):

$$P_v = \frac{\Pi_{\text{з(ч)}}}{\Phi_{\text{ос}} + \Phi_{\text{об.н.}}} \cdot 100\%;$$

де: $\Phi_{\text{ос}}$, $\Phi_{\text{об.н.}}$ — відповідно середньорічна вартість основних виробничих фондів та середньорічна вартість нормованих оборотних коштів.

Тема 9. Основи маржинального аналізу (аналізу беззбитковості)

1. Сутність маржинального аналізу.
2. Вплив зміни обсягу виробництва, ціни, змінних та постійних витрат на обсяг отриманого прибутку.

Маржинальний аналіз являє один з важливіших розділів управлінського обліку. Саме управлінський облік, на основі аналізу, забезпечує реальне уявлення керівництву підприємства про витрати та результати діяльності, надає можливість обрати оптимальні варіанти управлінських рішень.

Прямі витрати безпосередньо відносять на продукцію центрів відповідальності (місць витрат), а непрямі — формуються в цих центрах, а потім розподіляються між окремими видами продукції. Поділ витрат на **змінні** та **постійні** стосовно центрів відповідальності (місць витрат) важливий для складання так званих гнучких кошторисів та оцінки діяльності. Таке розмежування витрат дає змогу оперативно обчислювати кошториси для різних

варіантів обсягу виробництва, а також перераховувати планові витрати на фактичний обсяг продукції під час аналізу та оцінки роботи підрозділів.

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні уможлиблює визначення їхньої загальної суми за певний період за формулою

$$B = B_{зм}Q + B_{пост}, \text{ грн.}$$

де B – загальні (сукупні) витрати;

$B_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції;

Q – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі;

$B_{пост}$ – постійні витрати за даний період.

Загальні витрати на одиницю продукції ($B_{од}$) можна визначити за формулою:

$$B_{од} = B_{зм} + \frac{B_{пост}}{Q}, \text{ грн.,}$$

З даної формули видно, що зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Тому збільшення обсягу виробництва є важливим чинником зниження собівартості продукції.

Цю закономірність покладено в основу аналізу залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва, коли треба вибрати найліпші варіанти проектних і планових рішень. Унаслідок наявності постійних витрат виробництво продукції до певного, критичного обсягу є збитковим. Критичний обсяг виробництва називається ще й інакше — точкою беззбитковості. За зростання обсягу виробництва частка постійних витрат в їхній загальній (сукупній) величині знижується, зменшуються збитки, і після досягнення критичного обсягу виробництво продукції стає рентабельним.

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вимірі, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити за формулою

$$Q_{кр} = \frac{B_{пост}}{Ц - B_{зм}}, \text{ натур. од.,}$$

де $Ц$ – ціна одиниці продукції.

Критичний обсяг виробництва (точку беззбитковості) можна визначити і в грошовому вимірі, що є більш прийнятним для багатопродуктового виробництва:

$$Q_{кр} = B_{зм} + B_{пост}, \text{ грн.,}$$

де $Q_{кр}$ – критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі;

$B_{зм}$ — загальна (сукупна) величина змінних витрат.

Що більшим є обсяг виробництва над критичну його величину (точку беззбитковості), то вищою є економічна безпека виробництва.

Планування, облік і аналіз витрат на підприємстві повинні бути націлені на явлення й використання резервів економії ресурсів, зниження витрат.

До основних резервів зниження витрат підприємства відносять: впровадження нової техніки, прогресивних технологій, матеріалів тощо; економія матеріальних ресурсів; зменшення адміністративних витрат; збільшення об'ємів виробництва і продуктивності праці, вдосконалення планування та організації виробництва; підвищення матеріальної зацікавленості робітників у економному використанні виробничих ресурсів.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства, важливим управлінським рішенням є визначення обсягів випуску продукції, за якими виробництво буде рентабельним. З цією метою розраховують :

- беззбитковий обсяг продажу, за якого забезпечується повне погашення постійних витрат виробництва;
- обсяг продажу, який гарантує підприємству необхідну суму прибутку;
- зону безпеки підприємства (запас фінансової стійкості).

Для визначення цих показників використовують маржинальний аналіз, який ґрунтується на поділі витрат на постійні та змінні.

Беззбитковість – це такий стан, коли бізнес не дає ні прибутку ні збитку. Це виручка, яка необхідна для того, щоб покрити постійні витрати, а також для того, щоб підприємство почало отримувати прибуток.

Різниця між фактичним та беззбитковим обсягами продажу продукції – це зона безпеки (зона прибутку). Чим вона більша, тим міцнішим є фінансовий стан підприємства.

Беззбитковий обсяг продажу та зона безпеки підприємства є основними показниками під час розробки бізнес – планів, обґрунтування управлінських рішень, оцінки діяльності підприємства.

Тема 10. Виробнича програма та виробнича потужність інноваційного підприємства

1. Виробнича програма підприємства інноваційного підприємства.
2. Показники виробничої програми.
3. Формування й використання виробничої потужності підприємства.
4. Методичні принципи розрахунку виробничої потужності.

Виробнича програма інноваційного підприємства – це система планових завдань за номенклатурою, обсягом, якістю і строком виготовлення продукції, яка має бути виготовлена даним підприємством, виходячи з його реальних можливостей у плановому періоді.

Виробничою програмою визначається склад заходів щодо охорони навколишнього середовища, вона визначає обсяг і асортимент необхідних матеріальних ресурсів, заходів щодо постачання і збуту, маркетингову політику.

Основою для розробки виробничої програми є: 1) потреби ринку у даній продукції; 2) матеріаломісткість, трудомісткість виробів і ринкові ціни.

Розробка виробничої програми супроводжується розрахунком потужності підприємства, необхідної кількості працівників, сировини, матеріалів, палива, енергії та інших ресурсів необхідних для виконання виробничої програми.

Показники виробничої програми.

Натуральні показники виробничої програми характеризують обсяг виробництва в цілому і за окремими видами продукції. До них належать: номенклатура виробів в натуральному вимірі (штуки, тони, метри тощо); обсяг реалізованої продукції; обсяг товарної продукції і обсяг умовно-чистої продукції.

Номенклатура – перелік видів продукції, робіт і послуг, які має виконати підприємство в плановому періоді.

Метою планування асортименту продукції є вибір такого набору, який відповідав би можливостям техніки і технології підприємства.

Трудові показники – нормативна трудомісткість виробу.

Система вартісних показників включає: обсяг реалізованої продукції, товарної, валової, а також чистої (нормативної) продукції.

Обсяг реалізованої продукції характеризує продукцію підприємства, яка виготовлена і відвантажена споживачу і за яку у плановому періоді підприємство отримає кошти:

$$P_{\text{еал.пр.}} = T_{\text{ов}} + Z_{\text{гп}} - Z_{\text{гк}} + T_{\text{від.п.}} - T_{\text{від.к}}$$

де: $T_{\text{ов}}$ – обсяг товарної продукції в плановому періоді;

$Z_{\text{гп}}$, $Z_{\text{гк}}$ – залишки виготовленої продукції на складі підприємства на початок і кінець планового періоду;

де: $T_{\text{від.п.}}$, $T_{\text{від.к}}$ – вартість товарів відвантажених, за які підприємство не отримало кошти на початок і кінець планового періоду.

Товарна продукція ($T_{\text{ов}}$):

- 1) готові вироби, що повністю укомплектовані, пройшли технічний контроль і відповідають вимогам стандартів, технічним умовам, готові до реалізації;
- 2) запасні частини, що призначені для реалізації;
- 3) напівфабрикати, що призначені до реалізації;
- 4) послуги капітальному будівництву;
- 5) товари народного споживання;
- 6) монтажні роботи, що виконуються працівниками даного підприємства;
- 7) капітальний ремонт і модернізація устаткування.

Обсяг валової продукції – сукупна величина витрат на виробництво продукції, що виготовляється на підприємстві протягом планового періоду:

$$B_{\text{п}} = T_{\text{ов}} + H_{\text{ез.к.}} - H_{\text{ез.п.}} + I_{\text{к}} - I_{\text{п}}$$

де: $H_{\text{ез.к}}$, $H_{\text{ез.п}}$ – вартість незавершеного виробництва, відповідно на кінець і початок планового періоду;

$I_{\text{к}}$, $I_{\text{п}}$ – вартість інструментів та оснащення власного виробництва, відповідно, на кінець і початок планового періоду.

Показник **чистої (нормативної) продукції** є частиною оптової ціни підприємства, яка включає нормативну заробітну плату з відрахуваннями на соціальне страхування і нормативний прибуток.

Оскільки основною метою розробки виробничої програми підприємства є отримання максимального прибутку, підприємство має визначити основні шляхи досягнення даної мети:

- зниження собівартості виготовлення продукції;
- збільшення обсягів продукції в натуральному вимірі;
- виробництво нової конкурентоспроможної продукції.

Формування й використання виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг) заздалегідь визначених номенклатури, асортименту та якості за умов найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва.

Наука та практика господарювання виокремлюють три види потужності підприємства: **проектну, поточну (фактично досягнуту), резервну**. **Проектною** є потужність, яка визначається у процесі проектування, реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства; вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції, і має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння. **Поточна (фактично досягнута)** виробнича потужність визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників. При цьому обчислюють вхідну (на початок року), вихідну (на кінець року) та середньорічну потужність підприємства. **Резервна** потужність повинна формуватись і постійно існувати у певних галузях національної економіки: електроенергетиці і газовій промисловості — для покриття так званих пікових навантажень, надійного забезпечення енергоресурсами споживачів на період виконання ремонтно-аварійних робіт; харчовій індустрії — для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті — для перевезення збільшеної кількості пасажирів у літні місяці; в машинобудуванні та інших галузях — для підготовки виробництва та освоєння випуску нових видів устаткування (агрегатів, приладів) і конструкційних матеріалів тощо.

Методичні принципи розрахунку виробничої потужності

Виробничі потужності підприємств обчислюються за відповідними галузевими основними положеннями, що відображають особливості

конкретних галузей. Проте існують спільні для більшості галузей економіки методичні принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств.

Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. При цьому проводять можливе звуження номенклатури, об'єднуючи окремі вироби в групи за конструктивно-технологічною єдністю з визначенням для кожної з них базового представника.

Виробничу потужність підприємства треба обчислювати за технічними або проектними (не завищеними) нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва.

Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування. На підприємствах з безперервним процесом виробництва таким максимально можливим фондом часу роботи устаткування є календарний фонд (8760 годин на рік) за мінусом часу, необхідного для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування.

У найзагальнішому вигляді виробничу потужність провідного цеху (дільниці) з виготовлення однорідної продукції (переробки сировини, виконання інших виробничих операцій) можна визначити за однією з таких формул

$$P_i = a_i \cdot T_p \cdot m$$

або $P_i = T_p \cdot m / t_i$

P_i - потужність і-го виробничого підрозділу підприємства;

a_i - продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру і-ої продукції за годину;

T_p - річний фонд часу роботи устаткування;

m - середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування;

t_i - трудомісткість виготовлення одиниці продукції (переробки сировини, надання послуги в годинах).

Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд з провідними цехами чи дільницями). Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції (надання послуг) окремих виробничих підрозділів і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємозв'язаними виробничими ланками. Ступінь відповідності потужностей різних структурних підрозділів підприємства визначають через розрахунок і порівняння коефіцієнтів суміжності, що характеризують співвідношення потужностей провідного підрозділу та решти виробничих ланок.

8. Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність (Пвих). Для цього використовується формула

$$Пвих = Пвх + Потз + Пр \pm Пна - Пв$$

де Пвх — вхідна потужність підприємства;

Потз — збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення поточних організаційно-технічних заходів;

Пр — нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

Пна — збільшення (+) або зменшення (–) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

Пв — зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації певної кількості фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування.

Визначення й регулювання резервної виробничої потужності підприємства здійснюється з допомогою розрахунків необхідної кількості резервних агрегатів (груп устаткування) та обґрунтування розмірів експериментально-дослідних виробництв. Зазвичай величина резервних потужностей для покриття пікових навантажень не перевищує 10—15%, а для підготовки та освоєння виробництва нових виробів — 3—5% загальної потужності. При цьому треба враховувати, що резерв виробничої потужності передбачається для підприємств, що вже досягли рівня використання поточної потужності не нижче за 95% і випускають понад 25% нової продукції.

Тема 11. Організація виробництва інноваційного підприємства

1. Інноваційна політика підприємства.
2. Організаційні типи виробництва.
3. Структура і принципи організації інноваційного процесу.

Інноваційна політика – форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу.

Інноваційна політика є частиною загальної політики підприємства, яка регламентує взаємодію науково-технічної, маркетингової, виробничої та економічної діяльності.

Принципи формування інноваційної політики – норми, правила поведінки підприємства, які встановлюють взаємозв'язок між розвитком підприємства і напрямками його інноваційної діяльності. Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності (1-7) та інше: 1. Освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії. 2. Освоєння нових

технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетнокосмічної галузі, авіа - і суднобудування, озброєння та військової техніки. 3. Освоєння нових технологій виробництва матеріалів, їх оброблення і з'єднання, створення індустрії наноматеріалів та нанотехнологій. 4. Технологічне оновлення та розвиток агропромислового комплексу. 5. Впровадження нових технологій та обладнання для якісного медичного обслуговування, лікування, фармацевтики 6. Широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища 7. Розвиток сучасних інформаційних, комунікаційних технологій, робототехніки.

Структура і принципи організації виробничого процесу

Основу діяльності підприємства становлять виробничі процеси; в них беруть участь люди, засоби праці, предмети праці та природа. *Виробничий процес* — це сукупність дій людей, засобів праці та природи для перетворення предметів праці в готову продукцію.

Таким чином, *основними елементами цього процесу є праця* як свідома діяльність людини, *предмети й засоби праці*. Це ресурсні складові виробничого процесу, які потребують певних затрат. Поряд із цим у багатьох виробництвах використовують *природні процеси*, які потребують затрат часу, а ресурси витрачаються лише в разі їх штучної інтенсифікації.

Основу виробничого процесу становить жива праця, яка є рушійною силою, адже людина — головний творець матеріальних благ.

Предмети праці — сировина, матеріали, напівфабрикати — служать для їх перетворення в готову продукцію.

Засоби праці — машини, обладнання, прилади, інструменти — використовуються людиною для перетворення предметів праці в готову продукцію.

На сучасних підприємствах процес виробництва досить складний. Він поєднує велику кількість частинних процесів, які утворюють структуру виробничого процесу.

Усі виробничі процеси залежно від їх ролі в процедурі виготовлення кінцевої продукції поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі.

Основні виробничі процеси призначені для безпосередньої зміни форми, стану, властивостей та інших характеристик предметів праці для отримання продукції, що є для підприємства товарною.

Допоміжні процеси передбачають виготовлення продукції, що використовується на самому підприємстві для нормального функціонування основних виробничих процесів.

Обслуговуючі виробничі процеси забезпечують основні та допоміжні процеси транспортними, складськими й іншими послугами.

Залежно від стадії виробничого циклу виробничі процеси поділяються на заготівельні (підготовчі), обробні (перетворюючі) та складальні (кінцеві).

Підготовчі процеси (або процеси підготовчої стадії) призначені для виконання операцій підготовки предметів праці, живої праці й знарядь праці до

перетворення предметів праці в корисний (кінцевий) продукт.

Перетворюючі процеси (або процеси стадії перероблення) — це, власне, сам процес перероблення предметів праці (в кінцевий продукт) за рахунок реалізації перетворюючої функції. Перетворення предметів праці здійснюється шляхом цілеспрямованої зміни форми та (або) розмірів; фізичних і (або) хімічних властивостей; зовнішнього вигляду; способу поєднання з іншими предметами праці; стану й (або) потенціалу та ін.

Кінцеві процеси (або процеси завершальної стадії) полягають у підготовці результатів попереднього перетворення в кінцеву продукцію для подальшого споживання.

Крім цього, на машинобудівних підприємствах процес виробництва кінцевої продукції (виробів) має три специфічні для цього виробництва стадії (етапи) перетворень:

- *заготівельну* — забезпечується одержання різних заготовок (відливок, поковок та ін.);

- *обробну* — забезпечується механічне, термічне, хімічне оброблення заготовок;

- *завершальну (складальну)* — з окремих деталей і вузлів формують складальні одиниці й готові вироби, регулюють їх, випробують, пакують.

За рівнем використання засобів праці (ступенем автоматизації) виробничі процеси можуть бути ручними; машинно-ручними (механізованими); машинними (повністю механізованими); автоматизованими; автоматичними й апаратними.

Ручні процеси виконує безпосередньо робітник без застосування машин і механізмів.

Машинно-ручні (механізовані) робітник виконує за допомогою машин і механізмів.

Машинні (повністю механізовані) процеси виконуються машинами, якими управляє робітник.

Автоматизовані процеси виконують машини під наглядом робітника.

Автоматичні процеси виконуються без участі робітника спеціальними машинами (роботами) за попередньо розробленою програмою, тобто з використанням сучасної комп'ютерної та мікропроцесорної техніки.

Апаратні процеси здійснюються в спеціальних апаратах в автоматичному чи автоматизованому режимах.

Залежно від суб'єкта впливу на предмети праці виробничий процес поділяється на трудові, автоматичні і природні процеси.

Трудовий процес — це сукупність дій, які здійснює людина в процесі виробництва.

Залежно від характеру впливу на предмети праці виробничий процес можна структурувати на такі частинні (специфічні) процеси: підготовчий; технологічний; контролю; транспортування (переміщення) і складування.

Підготовчий процес включає операції з доставки заготовок, інструменту, оснащення та підготовки робочого місця до роботи.

Технологічний процес безпосередньо пов'язаний із перетворенням ресурсів у готову продукцію, тобто забезпечується виробничою функцією у вигляді зміни форми, розмірів, стану, складу й властивостей оброблюваних предметів праці і складанням готових виробів.

Процес контролю передбачає виконання контрольно-вимірювальних операцій для досягнення відповідності продукції технічним та іншим умовам і вимогам.

Процеси транспортування і складування пов'язані з переміщенням і зберіганням продукції протягом усього виробничого циклу, а також інтегрують виробничий процес в одне ціле та забезпечують узгодженість окремих операцій у часі.

За перебігом у часі всі процеси поділяються на:

– *дискретні (перервні)*, яким притаманні циклічність та наявність перерв у часі за організаційно-технологічним ланцюжком їх виконання (випуск машин, приладів, одягу тощо);

– *неперервні*, які не мають чітко визначених часових обмежень, властиві виробництву продукції, яка не має сталого об'єму й форми (сипкі, рідкі, газо-подібні речовини). Тому неперервні процеси не потребують технологічної циклічності.

Виробничий процес та окремі його операції мають бути раціонально організовані в просторі і часі. Для цього слід дотримуватися наступних принципів: *спеціалізації; уніфікації; пропорційності; паралельності; прямої точності; безперервності; ритмічності; автоматичності; гнучкості.*

Організаційні типи виробництва.

Під *типом виробництва* розуміють таку його організаційно-технічну характеристику, яка ґрунтується на спеціалізації, повторюваності й характері технологічних операцій. Тип виробничого процесу зумовлює застосування специфічних методів підготовки, планування, контролю виробництва, форм організації праці та особливостей технологічних процесів.

Розрізняють типи організації робочих місць і типи організації виробничих процесів.

Тип організації робочого місця визначається за величиною коефіцієнта завантаження робочого місця при виконанні певної деталі-операції (який характеризує рівень його спеціалізації). Величина цього коефіцієнта визначається за формулою:

$$K_z = K_{рмр} / K_{рмп},$$

де: $K_{рмр}$ та $K_{рмп}$ – відповідно потрібна кількість робочих місць для виконання даної деталі-операції розрахункова та прийнята.

Потрібна кількість робочих місць для виконання i -ої деталі-операції визначається за формулою:

$$K_{рмп(i)} = \frac{N_z \cdot t_{ум}}{60 \cdot \Phi_{орм} \cdot K_6},$$

де: $t_{ум}$ – штучний час виконання i -ої операції, хвилин;

$\Phi_{дрм}$ – дійсний фонд робочого часу одиниці устаткування в плановому періоді, годин;

$K_в$ – коефіцієнт виконання норм штучного часу;

$N_з$ – програма запуску даних деталей в плановому періоді, штук.

$$N_з = \sum_{i=1}^m N_{в(i)} \cdot n_{(i)} + N_{бр} + N_{зч} + H_{зк} - H_{зн},$$

де: $N_{в(i)}$ – програма випуску машин i -го найменування в плановому періоді, для комплектації якої йде дана деталь в кількості $n_{(i)}$ штук;

m – кількість найменувань машин, для комплектації яких йде дана деталь;

$N_{бр}$ – кількість даних деталей, які компенсують неминучий та налагоджувальний брак, шт.;

$N_{зч}$ – кількість даних деталей, які виготовляються в якості запасних частин, шт.;

$H_{зк}$ та $H_{зн}$ – відповідно кількість даних деталей в незавершеному виробництві на кінець та початок планового періоду

В залежності від величини коефіцієнта завантаження робочого місця розрізняють такі типи виробництва на робочому місці, які наведені в таблиці

Тип виробництва	Величина коефіцієнта завантаження	Кількість детале-операцій, які закріплені за 1 робочим місцем
Масовий	1	1
Крупносерійне	0,5 – 0,1	2 – 10
Середнєсерійне	0,1 – 0,05	11 – 20
Дрібносерійне	0,05 – 0,025	21 – 40
Одиничне	менше 0,025	більш 40

Тип організації виробничого процесу визначається за сукупністю трьох факторів:

- величиною середнього коефіцієнта завантаження робочих місць;
- рівнем безперервності руху предметів праці по всіх операціях технологічного процесу,
- рівнем ритмічності, який характеризується стабільністю повторення у часі запуску у виробництво партій виробів.

Вказані типи виробництва мають такі характеристики:

1. Одиничний виробничий процес характеризується

- виготовленням виробів в одиничних екземплярах або малими серіями (до сотні одиниць на місяць);
- широкою номенклатурою виробів, що їх виготовляють;
- застосуванням універсального устаткування та оснащення;
- групуванням робочих місць за принципом технологічно однорідних операцій;

- відсутністю закріплення певних операцій за окремими працівниками, їх високою кваліфікацією й універсалізацією;
- відсутністю детального розроблення технологічного процесу;
- тим, що об'єктом планування, нормування, обліку є весь виріб або його великі вузли (частини);
- досить низькою вартістю технологічної підготовки виробництва.

Форма одиничного виробничого процесу поширена на дослідних і унікальних підприємствах, які виготовляють складні вироби й устаткування спеціального призначення.

2. Серійний виробничий процес характеризується

- виготовленням виробів партіями, які періодично повторюються (від сотень до 2-5 тис. одиниць на місяць);
- обмеженою номенклатурою виробів, що випускаються;
- застосуванням універсального й спеціалізованого устаткування та оснащення;
- групуванням робочих місць за технологічним і предметним принципами;
- закріпленням за робочим місцем обмеженої кількості операцій та середньою кваліфікацією працівників;
- детальним розробленням технологічних процесів;
- об'єктом планування, нормування, обліку, яким є вузли і деталі виробу;
- відносно великими затратами на технологічну підготовку виробництва.

Цей тип виробничого процесу розповсюджений на підприємствах, що випускають складні вироби і системи спеціального призначення, конструкції яких швидко змінюються.

3. Масовий виробничий процес має такі специфічні особливості:

- вироби виготовляються у великій кількості (5-20 тис. одиниць на місяць);
- застосовується спеціальне устаткування та оснащення;
- робочі місця розміщуються за ходом технологічного процесу оброблення виробів і спеціалізуються на виконанні однієї операції;
- технологічний процес розробляється детально;
- об'єктом планування, нормування, обліку є деталі, операції;
- робітники можуть мати невисоку кваліфікацію;
- підготовка виробництва нових виробів потребує найбільших затрат (порівняно з одиничним та серійним типами виробництва).

Тема 12. Економічна ефективність використання інвестиційних ресурсів підприємства

1. Поняття, склад і структура інвестицій.
2. Оцінка ефективності виробничих інвестицій.
3. Визначення необхідного обсягу і джерел фінансування виробничих інвестицій.
4. Формування і регулювання фінансових інвестицій (цінних паперів).
5. Інвестиційні проекти підприємств та організацій.

Поняття, склад і структура інвестицій.

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

Той, хто вкладає капітал у ту чи іншу комерційну справу, називається **інвестором** (може бути як юридичною так і фізичною особою*), а сам процес вкладення капіталу – **інвестуванням**.

Інвестиції поділяються на реальні (виробничі), фінансові і реінвестиції.

Реальні (виробничі) інвестиції (капітальні вкладення) – це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Фінансові інвестиції – використання наявного капіталу для придбання корпоративних прав, деривативів та інших фінансових інструментів.

Поділяються на:

прямі інвестиції – внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права;

портфельні інвестиції – придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку.

Реінвестиції передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок доходу (прибутку), отриманого від інвестиційних операцій.

Капітальні вкладення за функціональною цілеспрямованістю поділяються на:

1. *Валові* – загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих ОФ та об'єктів соціальної інфраструктури;

2. *Чисті* – витрати лише на розширене відтворення (валові капітальні втрати за мінусом амортизаційних відрахувань, що використовуються на просте відтворення ОФ та іншого майна підприємства).

До складу капітальних вкладень включають:

- 1) вартість будівельно-монтажних робіт;
- 2) вартість усіх видів устаткування, а також зарахованих до ОФ інструментів та інвентарю;
- 3) інші капітальні роботи і витрати (вартість земельних ділянок, роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і термальну воду; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів та ліцензій; витрати на підготовку кадрів для новозбудованих підприємств; вартість тимчасових споруд для будівництва.

Співвідношення між переліченими видами капітальних витрат характеризує їх елементно-технологічну структуру.

Оцінка ефективності виробничих інвестицій

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва й соціальної інфраструктури. З

огляду на це заведено розрізняти: загальну (абсолютну) та порівняльну (оцінку доцільності) ефективності капітальних вкладень.

- *Абсолютна ефективність* капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі на підприємстві. Служить для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу. Визначається за двома взаємопов'язаними показниками:

- 1) коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних вкладень E_p (прямий):

$$E_p = \frac{\text{загальна сума прибутку (приріст прибутку)}}{\text{капітальні вкладення (кошторисна вартість проекту)}}$$

Розраховані значення коефіцієнту E_p треба порівняти з нормативним коефіцієнтом E_n , що встановлюються централізовано Міністерством економіки України на певний період (горизонт прогнозування чи індикативного планування). Проект (варіант капітальних вкладень) визначають доцільним (ефективним) за умови, коли:

$$E_p \geq E_n$$

- 2) період (строк) окупності капітальних вкладень (обернений):

$$T_{ок} = \frac{1}{E_p}$$

- *Порівняльна ефективність* капітальних вкладень характеризує переваги (економічні, соціальні та ін.) одного інвестиційного проекту проти іншого (інших) або проти базового (існуючого) варіанту. Мета: визначення ліпшого з них.

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій здійснюються через обчислення показника *зведених витрат*:

$$Z = C_i + E_n \cdot K_i \rightarrow \min$$

де C_i – поточні витрати (собівартість) за i -им проектом (варіантом);

K_i – капітальні вкладення за i -им проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найкращий з економічного погляду. Абсолютна й порівняльна ефективність реальних інвестицій взаємопов'язані: визначення найбільш доцільного проекту (варіанта капітальних вкладень) базується на зіставленні показників абсолютної їхньої ефективності.

Однак треба враховувати, що порівнянню підлягають лише проекти, які відповідають вимогам соціальних і техніко-економічних нормативів, охорони навколишнього середовища та техніки безпеки.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вони здійснюються одноразово в повному обсязі.

Насправді порівнювані проекти часто відрізняються один від одного саме розподілом інвестицій за термінами їхнього здійснення або тривалістю створення виробничих об'єктів. Тому економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням чинника часу. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α :

$$\alpha = \frac{1}{(1 + h_n)^{t-1}}$$

де h_n – норматив приведення різночасних витрат ($h_n = 0,08$);

t – період приведення (t -й рік).

Викладена методика не дає досить об'єктивної оцінки доцільності капітальних вкладень в умовах ринкових відносин через те, що вона: ігнорує амортизаційні відрахування як джерело коштів і тим самим обмежує грошові потоки лише чистими доходами; не враховує існуючі в ринковій економіці господарський ризик та інфляцію.

Існують *нові методичні підходи*, адаптовані до ринкових умов господарювання та позбавлені вад, властивих офіційній методиці. Вони охоплюють певні *принципи* та *показники*.

Основоположними принципами нової методики слугують:

- 1) віддача інвестованого капіталу у вигляді грошового потоку (суми чистого прибутку та амортизаційних відрахувань від вартості матеріальних і нематеріальних активів);
- 2) обов'язкове приведення загальних величин інвестиційного капіталу і грошового потоку до теперішньої чи майбутньої вартості шляхом дисконтування за допомогою дисконтного множника α :

а) *теперішня вартість* – вартість майбутніх доходів нині визначається за допомогою коефіцієнта приведення (до I року інвестування)

$$\alpha_{ms} = \frac{1}{\left(1 + \frac{e_\alpha}{100}\right)^{t_p-1}}$$

де e_α – ставка дисконту (капіталізації) характеризує, по суті, норму прибутку, (мінімум щорічного доходу) інвестора на який він сподівається. Це відсоток, під який інвестор згодиться запозичити кошти (ставка по депозиту).

б) *майбутня вартість* капіталу та грошового потоку обчислюється за допомогою коефіцієнта приведення до року впровадження інвестиційного проекту:

$$\alpha_{ms} = \left(1 + \frac{e_\alpha}{100}\right)^{t_p-1}$$

Фінансово-економічні показники, на яких базується нова методика, крім названих (грошовий потік, ставка дисконту, теперішня і майбутня вартість), включають:

- **початкові інвестиції** (початкова вартість проекту) – це реальна вартість проекту з урахуванням результатів від продажу старого устаткування, пов'язаних з цим податкових знижок та податкових пільг на інвестиції тощо;

- **чистий приведений дохід ЧПД** (чиста теперішня чи майбутня вартість) – абсолютна величина ефекту від реалізації певного обсягу інвестицій, основний критерій їхньої ефективності:

$$ЧПД' = \sum_{i=1}^t ГП_i \cdot \alpha_{mvi} - \sum_{i=1}^t IK_i \cdot \alpha_{mvi}$$
$$ЧПД'' = \sum_{i=1}^t ГП_i \cdot \alpha_{mvi} - \sum_{i=1}^t IK_i \cdot \alpha_{mvi}$$

де $ГП$ та IK – відповідно грошовий потік та сума інвестицій i -го розрахункового року.

- **індекс доходності** – у методичному відношенні є схожим на показник "коефіцієнт ефективності капітальних вкладень". Проте в даному випадку як дохід виступає не прибуток, а грошовий потік ($ГП$) стосовно інвестиційних коштів (IK), приведених до теперішньої або майбутньої вартості:

$$ID = \frac{ГП}{IK}$$

- **термін окупності інвестицій** – як показник ефективності також базується на дисконтовані величини грошового потоку:

$$T_{ок} = \frac{IK}{\overline{ГП}}$$

де $\overline{ГП}$ – середньорічна величина грошового потоку за певний період.

- **внутрішня норма (ставка) доходності** (ВНД або ВСД) відбиває ставку дисконту, за якої теперішня вартість грошових потоків і початкової інвестиції є приблизно однаковими, тобто $ЧПД = 0$. Розрахунковий показник доходності має бути не нижчим за *граничну ставку*, яку підприємства мають встановлювати, виходячи з вартості фінансування та ризикованості проекту капітальних вкладень.

- **господарський ризик** – означає непевність і нестабільність гарантування та одержання очікуваних доходів від капітальних вкладень через втрату підприємством своїх позицій на ринку; збільшення собівартості ТП, зростання вартості фінансування тощо.

Формування і регулювання фінансових інвестицій (цінних паперів)

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила

(емітентом) та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам. Можуть бути: іменними – які передаються способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи); на пред'явника – обертаються вільно.

Види цінних паперів:

1. Акція – цінний папір без установленого терміну обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства (АТ), підтверджує членство в ньому і гарантує участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна за ліквідації АТ. Можуть бути іменними та на пред'явника.

2. Облігація – цінний папір, що засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотку.

3. Вексель – вид цінного паперу, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначеної суми грошей власнику векселя (векселедержателю).

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяються на три групи:

- 1) **пайові цінні папери**, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частки майна за ліквідації емітента;
- 2) **боргові цінні папери**, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути у визначений термін кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента;
- 3) **похідні цінні папери**, механізм обігу яких зв'язаний із пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Фондовий ринок – сфера обігу цінних паперів. Постійне функціонування фондового ринку забезпечують його учасники:

- **емітенти цінних паперів** – юридичні особи, які від свого імені випускають цінні папери з метою залучення фінансових ресурсів для свого розвитку;
- **інвестори** – фізичні та юридичні особи, які мають вільні кошти і бажають внести їх у цінні папери з метою одержати певний дохід (відсотки) чи дочекалися зростання ринкової вартості цінних паперів;
- **посередники** – юридичні особи, діяльність яких пов'язана з наданням професійних послуг на фондовому ринку емітентів та інвесторів. До них відносяться:
 - а) комісійна, брокерська, дилерська діяльність, інвестиційне консультування, тощо;

- б) банківські установи;
 - в) інвестиційні колегії, що поєднують функції фінансового посередника та інвестора.
- **держава** – визначає умови правового регулювання діяльності фондового ринку з метою підтримування його ефективного функціонування та захисту його учасників.

У країнах з ринковою економікою існують:

1) *біржовий ринок цінних паперів*, що уособлюють фондові біржі – спеціалізовані установи, які створюють умови для централізованої торгівлі цінними паперами.

2) *позабіржовий ринок цінних паперів*.

Інвестиційні проекти підприємств та організацій

Інвестиційний проект підприємства (організації) – це певний комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започатковування виготовлення нової продукції, впровадження нових методів організації діяльності тощо).

Цикл інвестиційного проекту (інвестиційний цикл) – проміжок часу на його розробку та реалізацію від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію).

ПРАКТИКУМ

Задача 1.

Виходячи з даних таблиці 1 визначити, на якому підприємстві прогресивніша структура основних фондів.

Група основних фондів	Структура основних виробничих фондів, %			
	Підприємство			
	1	2	3	4
Будинки	39	38	42	40
Споруди	4	6	3	1
Передавальні пристрої	7	7	5	5
Силові та робочі машини	40	39	42	45
Контролюючі прилади	2	2	3	1
Транспортні засоби	4	1	1	3
Інструмент	1	2	1	3
Інвентар	3	5	3	2

Задача 2. Визначити показники використання основних фондів, якщо відомо, що вартість основних фондів на початок року становила 53 млн.грн. У березні введено основних фондів на 3,2 млн.грн., у липні виведено основних фондів на 7,5 млн.грн.

Запаланований обсяг впуску продукції становить 180 млн.грн., а чисельність промислово-виробничого персоналу – 4060 осіб.

Задача 3. Виробнича потужність об'єднання на початок планового періоду становила 3700 млн.грн. Реконструкція, що завершиться 1 червня, збільшить виробничу потужність на 400 млн.грн. Планується вибуття зношених основних фондів з 01.10, що зменшить потужність на 150 млн.грн. Коефіцієнт використання виробничої потужності – 0,01.

Визначити середньорічну та вихідну виробничу потужність, а також можливий випуск продукції.

Задача 4. В АТ «Сигма» обсяг товарної продукції в діючих і порівняних цінах у звітному році дорівнював відповідно 2968 тис.грн. і 2962 тис.грн. При цьому середньорічна вартість основних фондів становила 510 тис.грн, а її приріст – 17 тис.грн.

Визначити кількісний вплив зміни оптових цін на продукцію та середньорічної вартості основних фондів на рівень фондовіддачі.

Задача 5. Визначити норматив виробничих запасів конструкційного матеріалу у натуральному та вартісному вираженні.

1. Згідно з виробничою програмою підприємства споживання конструкційного матеріалу становить 4689 т. за рік.
2. Часовий інтервал поставки матеріалу на підприємство – 30 днів.
3. Оформлення термінового замовлення з метою одержання матеріалу у постачальника – 3 дні, термін доставки й вивантаження його – 6 днів.
4. Підготовка матеріалу до використання у виробничому процесі – 2 дні.
5. Середньодобова витрата конструкційного матеріалу становить 18 т, а договірна ціна 1 т цього матеріалу – 1200 грн.

Задача 6. Визначити тривалість одного обороту оборотних коштів підприємства. Очікується, що в поточному році обсяг реалізованої продукції підприємства, має становити 200 млн.грн., а середній залишок нормованих оборотних коштів – 25 млн.грн.

Визначити кількість оборотів і тривалість одного обороту оборотних коштів підприємства.

Задача 7. За прогностичними розрахунками, фірма у звітному періоді мала виробити товарної продукції на загальну суму 1200 тис.грн. за наявності оборотних коштів у межах 150 тис.грн. Фактично за наявності тих самих оборотних коштів фірма спромоглася випустити і реалізувати власної продукції на суму 1320 тис.грн. Визначити суму вивільнення (економії) оборотних коштів фірми.

Задача 8. Визначити рівень ефективності використання оборотних коштів фірми за показником числа їх оборотів, якщо обсяг реалізованої товарної продукції за два суміжні роки становив 25300 і 28400 грн., а середньорічна сума оборотних коштів дорівнювала відповідно 3370 та 3600 грн.

Задача 9. Розроблено два проекти спорудження виробничого об'єкта. Обсяг капітальних вкладень. За першим проектом $K_1 = 260$ млн. грн., за другим $K_2 = 250$ млн. грн. Тривалість спорудження 5 років. Капітальні вкладення за роками інвестування розподілено неоднаково (табл.1). Проектна собівартість: $C_1 = 140$ млн. грн., $C_2 = 142$ млн. грн., $E_n = 0,16$.

Таблиця 1

Рік інвестування	Капітальні вкладення за проектом		α	Капітальні вкладення, приведені до першого року інвестування, за проектом	
	I	II		I	II
1-й	80	30	1,0	80,0	30,0
2-й	80	40	0,926	74,08	37,04
3-й	60	70	0,857	51,42	60,0
4-й	30	60	0,793	23,79	47,58
5-й	10	50	0,374	7,34	36,70
Всього	260	250	-	236,63	211,32

Задача 10.

Розроблено 3 інвестиційні проекти. Дисконтна ставка 10%.

Проект	Інвестиції ("-") і грошові капітали ("+") за рік, тис. грн.				
	Перший (розрахунковий)	Другий	Третій	Четвертий	П'ятий
I	-1000	+750	+500	0	0
II	-1000	+350	+350	+350	+350
III	-500	+180	+180	+180	+180
α	1,0	0,909	0,826	0,751	0,683

Обґрунтувати економічну ефективність інвестиційних проектів за такими показниками:

- 1) чистим приведеним доходом;
- 2) рівнем рентабельності інвестицій;
- 3) внутрішньою нормою дохідності проекту.

КРИТЕРІЇ ОЦІНКИ ЗНАНЬ ЗДОБУВАЧІВ

Контроль знань здобувачів з дисципліни «Економіка підприємства та інноваційна діяльність» здійснюється та оцінюється за якістю участі в заняттях та якістю складання екзамену. Критерієм готовності до здачі екзамену вважається:

1. Вивчення змісту лекційних занять за тематикою.
2. Активна участь у виконанні програм семінарських або практичних занять.
3. Ознайомлення з рекомендованою та додатковою літературою.
4. Знання змісту питань з їх списку для самостійної роботи.
5. Виконання тестових завдань.

Екзаменаційна атестація здійснюється за бальною системою за наступними критеріями:

Шкала оцінювання: національна та ECTS

Шкала оцінювання: національна та ECTS			
Сума балів за всі види навчальної діяльності	Оцінка ECTS	Оцінка за національною шкалою	
		для екзамену, курсового проекту (роботи), практики	для заліку
90 – 100	A	відмінно	зараховано
82-89	B	добре	
74-81	C		
64-73	D	задовільно	
60-63	E		
35-59	FX	незадовільно з можливістю повторного складання	не зараховано з можливістю повторного складання
0-34	F	незадовільно з обов’язковим повторним вивченням дисципліни	не зараховано з обов’язковим повторним вивченням дисципліни

«відмінно» - вважається вміння дати повну відповідь на питання з екзаменаційного білета, а також вміння аналізувати і оцінювати показники і фактори міжнародної конкурентоспроможності підприємств різних типів, вибрати стратегії українських підприємств на зарубіжних ринках.

«добре» - за умов правильного, але неповного висвітлення означених питань, або допущення деякої помилковості тверджень чи окремих неточностей.

«задовільно» - за умов правильного, але далеко неповного висвітлення питань, недостатньо чіткої відповіді, неточних відповідей на поставлені додаткові запитання;

«незадовільно» - неповні, неточні та неправильні відповіді на поставлені запитання.

Рекомендовані джерела

Базова

1. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погірщук Б. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2010. – 304 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник. – К.: ЦУЛ, 2009. – 728 с.
3. Погірщук Б. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2010.–304с.
4. Маслак О. І., Воробйова Л. Д. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2011. – 304 с.
5. Шегда А. В. та ін. Економіка підприємства: збірник тестів та задач. Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2010. – 240 с.
6. Економіка підприємства: Методичні вказівки до вивчення курсу для здобувачів всіх форм навчання спеціальності 050502 «Інженерна механіка» / Укл. І.В. Журило. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – 53с.

Допоміжна

7. 1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посіб. – Вид. 2-е, доп., перероб. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
8. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Корда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2008. – 340 с.
9. П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін. Економіка підприємства: Навч. посібник / за ред.. П.В. Круш, В.І. Подвігіної, Б.В. Сердюка. – К.: Ельга – Н. КНТ, 2007. – 780 с
10. Покропивний С. Ф., Швиданенко Г. О., Федонін О. С., Колот В. М., Павленко І. А. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і ситуацій: Навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2005. – 323 с.
11. Примак Т. О. Економіка підприємства: Навч. посіб. – К.: Вікар, 2008. – 214с.
12. Шаповал О. Ф. Економіка підприємства: Навч. посіб. для дистанц. навчання / Відкритий міжнародний ун-т розвитку людини. – К.: Університет «Україна», 2008. – 172 с.

Інформаційні ресурси

1. Електронний ресурс: Сайт «Законодавство України» Закон України «Про підприємництво» // - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
2. Електронний ресурс: Сайт «Законодавство України» / Господарський Кодекс України - Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. Офіційний сайт Верховної Ради України: www.rada.gov.ua
4. Державна служба статистики України: www.ukrstat.gov.ua
5. Міністерство фінансів України: www.minfin.gov.ua
6. Міністерство економічного розвитку і торгівлі: www.me.gov.ua
7. Комітет з питань промислової політики та підприємництва: www.komprompol.rada.gov.ua
8. Торгово-промислова палата України: www.ucci.org.ua
9. Український союз промисловців та підприємців: www.uspp.ua
10. Офіційний сайт Української асоціації інвестиційного бізнесу: www.uaib.com.ua
11. Офіційний сайт Міжнародної асоціації бізнес інновацій: www.inbia.org
12. Сайти бізнес-новин: www.business.ua; www.business.vesti-ukr.com; www.business-journal.com.ua; www.ubr.ua; www.delo.ua.

Зміст

Вступ.....	3
1. Зміст програми з дисципліни «Економіка підприємства та інноваційна діяльність»	5
2. Критерії оцінки рівня знань здобувачів.....	46
3. Список рекомендованих джерел до вивчення дисципліни.....	47