Національний технічний університет України

«Київський політехнічний інститут»

Факультет інформатики і обчислювальної техніки

Кафедра обчислювальної техніки

**Реферат**

**з економіки**

**на тему: «Економіка виробництва»**

Виконав*:*

студент ІІІ курсу

групи ІО-12

Бута С. О.

залікова знижка №1205

Київ, 2014 р.

**Зміст**

1. Показники ефективності основних і оборотних засобів……………….3
2. Методи ціноутворення. Поняття ціни………………………………….11
3. Кадрова політика і форми оплати праці……………………………….16
4. Фінансові показники діяльності підприємства………………………...22
5. Висновки………………………………………………………………….37
6. Список використаної літератури………………………………………..38
7. **Показники ефективності основних і оборотних засобів**

**Фонди підприємства** поділяють на виробничі і невиробничі. Виробничі фонди — це ті матеріально-речові засоби, які беруть участь у виробництві. Вони поділяються на основні та оборотні.

**Основні виробничі фонди** — це засоби праці, які беруть участь у багатьох виробничих циклах і частинами переносять свою вартість на виготовлений продукт, зберігаючи при цьому в процесі використання свою натуральну форму.

За натурально-речовим складом вони включають машини й устаткування, споруди (свердловини, тунелі, мости, вишки), транспортні засоби, виробничий інвентар, робочу і продуктивну худобу, будівлі (виробничі і господарські), передавальне обладнання, інструменти та пристрої, господарський інвентар, багатолітні насадження, інші основні засоби (рис. 1.1).



*Рис*. 1.1. Структура основних виробничих фондів підприємства

Треба відзначити, що не всі елементи виробничих фондів виконують однакову роль. Одні з них беруть безпосередню участь у виробничому процесі (машини, верстати, конвеєри, потокові лінії). Вони становлять активну частину виробничих фондів. Інші, наприклад, будівлі, склади, прямої участі у виробництві не беруть. їх називають пасивними. Основні виробничі фонди оцінюються в грошах. Така оцінка необхідна для обліку динаміки їхнього розвитку, обчислення зношуваності, нарахування амортизації, розрахунку собівартості продукції, рентабельності підприємства тощо.

**Оборотні виробничі фонди** — це предмети праці, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, відразу повністю переносять свою вартість на створювану продукцію і в процесі виробництва змінюють натуральну форму. Вони включають сировину і матеріали, паливо і пальне, запасні частини для ремонту, куповані матеріали, тару і тарні матеріали, малоцінні матеріали та інструменти, незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва.

Оборотні виробничі фонди і фонди обігу (готова продукція і грошові кошти) в сукупності становлять **оборотні засоби**. Для оцінки й аналізу використання оборотних виробничих фондів використовується показник матеріаломісткості. Матеріаломісткість найповніше відображає ефективність використання оборотних фондів у поєднанні з технічним рівнем виробництва. Вона обчислюється як відношення вартості спожитих матеріальних ресурсів до вартості продукції. Фонди підприємств перебувають у безперервному русі. Без нього припиняється виробництво.

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних фондів. Якщо перші неодноразово беруть участь у процесі виробництва, то оборотні фонди — один раз, повністю споживаючись у кожному його циклі. Оборот основних фондів вимірюється роками, водночас як оборотні фонди і фонди обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів. Отже, оборотні активи, що обслуговують оборот оборотних фондів і фондів обігу, багато в чому визначають загальні темпи і ефективність виробництва.

В системі заходів, спрямованих на підвищення ефективності роботи підприємства і зміцнення його фінансового стану, важливе місце займають питання раціонального використання оборотних активів.

Ефективність використання оборотних коштів не можна виміряти за допомогою одного показника. Для цього необхідна система показників, найважливішим з яких є **швидкість обертання**. Цей показник обчислюється у днях і характеризується періодом, за який оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот.

http://pidruchniki.ws/imag/finans/az_fp/image038.jpg

де О — термін обертання оборотних коштів (днів);

С — середні залишки нормованих оборотних коштів (грн);

Д — тривалість періоду, за який обчислюється обертання (днів);

Р — обсяг реалізованої продукції (грн).

Цей показник водночас відображає обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період і ефективність використання матеріальних засобів і коштів.

Обертання оборотних коштів обчислюється за планом і фактично. Порівнюючи фактичний час обертання з плановим, визначають прискорення або сповільнення обертання як щодо всіх нормованих оборотних коштів, так і до окремих їх статей.

Для характеристики ефективності використання оборотних коштів використовується **коефіцієнт обертання** (Ко), який визначається за формулою

http://pidruchniki.ws/imag/finans/az_fp/image039.jpg

де Р — обсяг реалізованої продукції (грн);

С — середні залишки нормованих оборотних коштів (грн).

Цей показник характеризує кількість оборотів оборотних коштів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють оборотні кошти, тим краще вони використовуються.

**Коефіцієнт завантаження визначається за формулою**

**http://pidruchniki.ws/imag/finans/az_fp/image040.jpg**

де Кз — коефіцієнт завантаження оборотних коштів (коп.).

Він характеризує величину оборотних коштів на 1 грн реалізованої продукції. Чим менше оборотних коштів припадає на одну гривню реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

**Коефіцієнт ефективності (Ке) визначається за формулою:**

**http://pidruchniki.ws/imag/finans/az_fp/image041.jpg**

де П — прибуток від реалізації товарної продукції (грн).

Цей показник характеризує, скільки прибутку припадає на 1 грн оборотних коштів. Чим більший він, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

В результаті прискорення обертання оборотних активів з обігу вивільняються матеріальні ресурси і джерела їх формування, при уповільненні — до обігу залучаються додаткові активи.

Вивільнення оборотних активів може бути абсолютним і відносним. Абсолютне має місце у випадку, коли фактичні залишки оборотних активів менші від нормативу або залишків попереднього періоду при збереженні чи перевищенні обсягу реалізації за визначений період.

Відносне вивільнення має місце у випадках, коли прискорення їх обертання відбувається одночасно зі зростанням виробничої програми підприємства, причому темп зростання залишків виробництва випереджає темп зростання залишків оборотних активів.

Прискорення обертання оборотних активів і вивільнення в результаті цього їх певної суми дає змогу підприємству спрямувати їх за своїм бажанням і обійтись без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Пошук шляхів поліпшення оборотних активів передбачає насамперед впровадження сучасних технологій та інших досягнень науково-технічного прогресу, що забезпечують економію ресурсів, здешевлення виробництва і зростання якості продукції. Важливу роль у цьому відіграє удосконалення відносин з іншими господарюючими суб'єктами, контрагентами даного підприємства. Мова йде про удосконалення умов матеріально-технічного обслуговування. Крім того, покращання свого становища на ринку передбачає стабільність у відносинах з покупцями, вибір форм розрахунків, що гарантують платежі і забезпечують прискорення завершення реалізації продукції і надходження коштів на рахунки підприємства. Це не тільки сприяє поліпшенню фінансового стану конкретного підприємства, а й забезпечує закріплення господарських зв'язків, поліпшення фінансової і платіжної дисципліни.

Інвестування капіталу в основні засоби підприємства передбачає відволікання його з обороту на тривалий час, "заморожування" у вигляді матеріальних активів. Обираючи серед альтернативних варіантів інвестування і надавши перевагу вкладенням у основні засоби, підприємство очікує на певні економічні вигоди, рівень яких підтвердив би доцільність обраного напрямку інвестування.

Основні засоби - це ресурс підприємства і завдання менеджерів досягти найбільшої ефективності його використання. На шляху вирішення цієї проблеми вони мають здійснити такі заходи:

- оцінити ефективність використання основних засобів у звітному періоді;

- провести порівняний аналіз показників ефективності звітного періоду з попередніми таз аналогічними показниками споріднених підприємств або середніми з галузі чи виду економічної діяльності;

- виявити проблемні питання, резерви підвищення ефективності використання основних засобів на підприємстві;

- розробити систему заходів щодо підвищення ефективності використання основних засобів.

Для того щоб з'ясувати наскільки ефективно використовують основні засоби, застосовують систему показників.

Показники першого рівня - узагальнюючі показники - дають оцінку ефективності використання всієї сукупності основних засобів підприємства. Це, зокрема, такі:

- віддача основних засобів (фондовіддача ), що обчислюється за формулою

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image069.jpg

де ВП - річний обсяг виробленої продукції у вартісних одиницях;

ОЗ - середньорічна вартість основних засобів, яка визначається за формулою

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image070.jpg

де Ь1 - кількість повних місяців з моменту введення основних засобів до кінця року;

\*2 - кількість повних місяців з моменту вибуття основних засобів до кінця року.

Показник віддачі основних засобів характеризує кількість виробленої продукції з 1 грн, вкладеної в основні засоби. Динаміка цього показника свідчить про зміни ефективності використання основних засобів;

- рентабельність основних засобів:

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image071.jpg

де П - річний прибуток підприємства.

Рентабельність основних засобів вказує на частку прибутку підприємства, отриманого за рік, від вартості основних засобів. Рівень рентабельності основних засобів можна порівняти з аналогічним показником попередніх періодів та із середньо-ринковою процентною ставкою фінансового ринку;

- коефіцієнт використання виробничої потужності:

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image072.jpg

де 0 - річний обсяг продукції в натуральних одиницях; М - середньорічна потужність підприємства.

Коефіцієнт використання виробничої потужності характеризує ступінь завантаженості виробничих потужностей підприємства, ефективність використання активної частини основних засобів і має наближатися до одиниці або 100 %.

Оскільки величина виробничої потужності підприємства є характеристикою споживної вартості його основних засобів, за допомогою цього показника можна опосередковано оцінити ефективність їх використання.

Після проведення загальної оцінки ефективності використання основних засобів підприємства і, особливо, у разі, коли виявлені негативні тенденції в її динаміці, необхідно перейти до вивчення ефективності використання основних засобів окремих структурних підрозділів підприємства та конкретних об'єктів основних засобів, обчисливши показники ефективності використання основних засобів як в цілому за підрозділами, так і в розрізі окремих видів устаткування. Назвемо такі показники індивідуальними.

Показники другого рівня характеризують ефективність використання основних засобів окремих виробничих підрозділів підприємства або окремих видів устаткування:

- коефіцієнт змінності роботи устаткування (Кам):

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image073.jpg

- коефіцієнт екстенсивного використання устаткування (К0КСТ) (характеризує ефективність використання робочого часу устаткування):

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image074.jpg

де Т - фактичний час використання устаткування за добу;

Тпп - плановий добовий фонд роботи устаткування;

- коефіцієнт інтенсивного використання устаткування (#ІНТ) (вказує на ефективність використання добової годинної потужності устаткування):

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image075.jpg

де я - кількість виробленої продукції за годину;

р - годинна потужність устаткування;

\_ інтегральний коефіцієнт використання устаткування (К ) (характеризує ефективність використання устаткування за добу):

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image076.jpg

Показники третього рівня (допоміжні показники, які можуть застосовуватися при аналізі ефективності використання основних засобів підприємства):

- фондомісткість продукції (Фм):

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image077.jpg

Фондомісткість характеризує вартість основних засобів, необхідну для випуску продукції на суму в 1 грн;

- озброєність праці основними засобами(фондоозброєність)

http://pidruchniki.ws/imag/econom/kov_ep/image078.jpg

де Чвп - середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства.

Показник "озброєність праці основними засобами" вказує на вартість основних засобів, що припадає на одну особу промислово-виробничого персоналу на підприємстві.

**Задача 1**

Обчислити коефіцієнт змінності роботи ткацьких верстатів в цеху, якщо 50 із них працює в одну зміну, 70 – у дві зміни, 20 – в три зміни.

***Розв’язання***

В даному випадку коефіцієнт змінності розраховується як середня величина змін, зважена за кількістю одиниць устаткування, тобто за формулою середньої арифметичної зваженої:

http://lib.uabs.edu.ua/library/Metod/K_region_ekonom/2005/597_2005.files/image044.gif.

Проведені розрахунки свідчать, що кожен ткацький верстат в середньому відпрацьовує 1,78 зміни протягом доби.

**Задача 2**

Визначити середньорічну вартість основних фондів і річну суму амортизаційних відрахувань на реновацію, якщо відомо, що річна норма амортизації устаткування складає 12,8 %. На початок року залишкова вартість устаткування становила 6,2 млн. грн. Протягом року вводиться нове обладнання: з 1 травня – на 980 тис. грн., з 1 вересня – на 670 тис. грн. З 1 жовтня вибуває устаткування на суму 1,09 млн. грн.

***Розв’язання***

Середньорічна вартість основних виробничих фондів визначається за формулою (6) з врахуванням того, що введення та вибуття основних фондів відбувається на початку місяця:

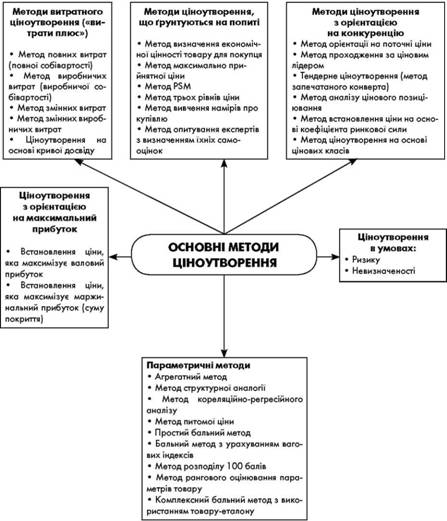
http://lib.uabs.edu.ua/library/Metod/K_region_ekonom/2005/597_2005.files/image045.gif тис. грн.

Сума амортизаційних відрахувань складе:

http://lib.uabs.edu.ua/library/Metod/K_region_ekonom/2005/597_2005.files/image046.gif тис. грн.

1. **Методи ціноутворення. Поняття ціни**

Метод ціноутворення - це конкретний спосіб, прийом, сукупність послідовних дій щодо визначення та обґрунтування ціни конкретного товару. Існує чимало методів ціноутворення (рис. 2.1). Їхнє розділення на групи є доволі умовним і залежить від того, який чинник домінує при визначенні ціни і, відповідно, з якого чинника розпочинається її обґрунтування. Наприклад, методи, що базуються на попиті, означають, що базову ціну товару встановлюють передусім на основі вивчення попиту споживачів, на витратах - на базі розрахунку середніх витрат, на конкуренції -з урахуванням цін конкурентів і т.д.



***Рис. 2.1.***Основні методи встановлення ціни

Отримана в результаті застосування будь-якого методу ціна не обов'язково є кінцевою, у багатьох випадках вона потребує додаткового коригування, зокрема до неї можуть бути застосовані інші методи ціноутворення. Інакше кажучи, така ціна є базисною, або базовою. Приміром, ціна, визначена на основі попиту, може бути скоригована за допомогою методів взаємозв'язаного ціноутворення та методів, що ґрунтуються на конкуренції. Крім того, її обов'язково потрібно зіставити з витратами і перевірити на прибутковість. Досить часто ціну визначають водночас кількома методами, а потім здійснюють вибір остаточної ціни.

Загалом застосування методів ціноутворення - процес дуже індивідуальний, який залежить від багатьох факторів (мети компанії, професіоналізму та інформованості менеджерів, ринкової ситуації тощо), тому в цій сфері формулювання будь-яких конкретних рекомендацій неможливе.

Найпоширеніші методи ціноутворення розглянемо детальніше.

1. Витратний метод.

Ціна розраховується, виходячи із суми постійних і змінних витрат на одиницю продукції й запланованого прибутку з урахуванням нижнього порогу ціни. При опосередкованому збуті ціна продажу кінцевому споживачу збільшується на розмір націнки, яка залежить від особливостей товару (сезонність, мода, новизна), а також еластичності попиту за цінами. Витратний метод не враховує ринкових факторів (характер попиту, рівень платоспроможності попиту, політику конкурентів), а ціна, визначена за таким методом, практично завжди завищена і в конкурентній ситуації багата на негативні наслідки для продавця. Однак є й позитивні оцінки цієї моделі: якщо в рамках однієї галузі всі виробники використовують витратний метод ціноутворення, цінова конкуренція мінімальна, а ціни більш реальні й виключають наживу за рахунок покупців. Але подібна ситуація в будь-якому разі нереальна.

2. Метод на основі цільової норми прибутку.

Ціна встановлюється таким чином, щоб можна було досягти бажаної норми прибутку на вкладений капітал. Необхідно взяти до уваги, що розрахунки ціни в цьому випадку залежать від обсягу виробництва та реалізації, у зв'язку з чим необхідно визначити критичну точку обсягу виробництва:

Критичний обсяг виробництва = Постійні витрати/ціна - Змінні витрати.

Критичний обсяг виробництва зменшується внаслідок зниження постійних і змінних витрат, які необхідно враховувати у виробничій фірмі. Крім того, на розраховані ціни впливатимуть ще й ринкові фактори (характер попиту й конкуренція).

3. Метод встановлення ціни на основі відчутної цінності товару зумовлений специфічними підходами до роботи на ринку.

Розрахунок робиться на певну категорію покупців, які погоджуються платити гроші не тільки за вартість товару, а й за комплекс інших послуг: доплати, пов'язані з доставкою, обслуговуванням тощо. Рівень послуг, що надаються, визначити безумовно важко. Тут доречно вести мову про престижні товари, про особливі послуги, за які за різних обставин і різних умов покупець погоджується платити будь-які гроші. Ось чому для фірми важливо бути надзвичайно чутливою до змін попиту на товар.

4. Вибір ціни на основі рівня поточних цін

Орієнтує діяльність фірм щодо ціноутворення передусім не на власні витрати, а на ситуацію на ринку, на цінову політику фірм-конкурентів. Поведінка фірм адекватна їх становищу на ринку. Фірма-лідер, як правило, диктує свої умови. Дрібніші фірми орієнтуються на лідера, змінюють ціну після того, як це зробив він. Метод ціноутворення, що орієнтується на рівень поточних цін, досить поширений.

5. Установлення ціни на основі торгів.

У процесі торгів кожна фірма-конкурсант призначає ціну пропозиції, стежачи за тим, щоб вона була дещо нижчою, ніж у конкурентів, але й не опускалася нижче від рівня собівартості. Остаточна ціна на товар встановлюється з урахуванням таких факторів: цінова політика фірми, психологія ціносприйняття, вплив ціни на інших учасників ринкової діяльності.

Ціна є грошовим вираженням вартості товару. Роль ціни полягає в тому, що вона повинна покривати витрати на виробництво товарів (послуг) і приносити товаровиробнику гарантований прибуток, забезпечуючи справедливий рівень рентабельності. Функції'цін:

1) вимірювально-інформаційна функція полягає у вираженні в єдиній грошовій формі різних за своєю натуральною формою товарів (послуг).

Ціна є критеріальним орієнтиром при обґрунтуванні підприємством рішення щодо доцільності і вигідності виробництва визначеного виду товарів (послуг), а також щодо розширення чи скорочення виробництва;

2) розподільна функція передбачає, що за її допомогою здійснюється перерозподіл доходів між товаровиробником і споживачем;

3) стимулююча функція полягає в тому, що ціна має інтенсифікувати виробництво, спрямовуючи його на залучення додаткового капіталу для розширення та розбудови діяльності підприємства;

4) регулююча функція полягає в тому, що ціна коригує попит і пропозицію товарів на ринку, а також визначає взаємини між споживачами і виробниками на рівні встановлення рівноважної ціни.

В практиці ціноутворення існує досить розгалужена класифікація цін: • за обсягами реалізації продукції виділяють оптові і роздрібні ціни;

- за якістю виготовленої продукції розрізняють ціни для товарів вищої якості, першого сорту, другого сорту тощо;

- за часом дії розрізняють постійні, тимчасові (на освоювану продукцію), сезонні ціни (відповідно до пори року);

- за територіальною ознакою виділяють єдині (загальнодержавні), місцеві, світові ціни тощо;

- за ступенем урахування в ціні транспортних витрат (франкування цін) розрізняють тринадцять базисів постачання, зібраних в чотири групи:

"Е" - термін - EX Works (продавець передає товар покупцю на своїй території).

"F" - терміни - FCA, FAS і FOB (продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, визначеному покупцем);

"С" - терміни - CFR, CIF, CPT і СІР (продавець повинен укласти контракт на перевезення без прийняття на себе ризиків втрати або ушкодження товару або додаткових витрат внаслідок подій, що мають місце після відвантаження і відправлення);

"D" - терміни - DAF. DES, DEQ, DDU і DDP (продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення.

Більш детальна класифікація цін наведена в табл. 11.9.

Отже, ціна має враховувати корисність товарів чи суму якісних властивостей, заради яких цей товар придбавається.

За ступенем визначеності розрізняють визначені ціни та ціни, що визначаються.

Під визначеною ціною розуміють фіксовану вартість товару.

Під ціною, що визначається, розуміють непряме посилання на умови обчислення ціни до моменту здійснення платежу.

За способом фіксації ціни бувають: тверді, періодично тверді, рухливі та плаваючі.

Тверда ціна встановлюється в момент укладення контракту, вона не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не запежить від періодичності постачання то\* вару (послуги).

Періодично тверді ціни на товар передбачають встановлення певної фіксованої суми, дійсної на визначений період часу.

Рухлива ціна - це ціна, яка переглядається, якщо ринкова ціна певного товару до моменту його постачання зміниться. Рухливі ціни, на відміну від періодично твердих, за умов істотних змін на ринку передбачають перегляд і коригування на певний відсоток.

Плаваюча ціна - це ціна, обчислена шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін виробничих витрат в період укладання угод (формування портфелю замовлень).

За ступенем оприлюднення розрізняють опубліковані ціни, до яких відносяться довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни фактичних угод, ціни пропозицій окремих фірм та розрахункові ціни.

Коли йдеться про продаж унікального товару, який раніше на ринок не постачався і який надто складно порівняти з аналогами, застосовується розрахункова ціна. При її обчисленні враховуються технічні й комерційні умови замовлення, наводиться порівняння з аналогічними товарами.

**Задача 1**

Високотехнологічна фармацевтична компанія Genetech розробила препарат, призначений для лікування тромбів, під назвою ТРА, який знімає серцеві напади. Застосування ТРА зберігає людям життя, скорочує перебування в лікарні й поліпшує роботу серцево-судинної системи. Початкова ціна препарату становила 2 200 дол. за упаковку. Поясніть, який метод ціноутворення використовувала компанія? Чи еластичний попит на ці ліки?

**Задача 2**

Видавництво "Схід" випускає ілюстровану продукцію (календарі, плакати та ін.), розраховану на масового споживача. Воно займає 20 % частки ринку. Поряд з даним видавництвом на цьому ринку діють два достатньо потужних конкуренти, що випускають аналогічну продукцію. Їх частки на ринку становлять відповідно 35 і 45 %. При цьому якість товарів краща, ніж у видавництва "Схід".

Завдання:

- Яка політика цін може бути обрана в кожному окремому випадку?

- Яка мета ціноутворення доцільна?

- Яку роль у цих ситуаціях може відіграти стратегія ціноутворення "зняття вершків", "ціни проникнення", "цінові лінії".

**3. Кадрова політика і форми оплати праці**

**Кадрова політика** — система роботи з персоналом, що об'єднує різні форми діяльності й має на меті створення згуртованого й відповідального високопродуктивного колективу для реалізації можливостей підприємства адекватно реагувати на зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищах.

Відоме поняття кадрової політики в широкому і вузькому розумінні. В широкому розумінні — це система усвідомлених та обґрунтованих правил і норм, які приводять людські ресурси у відповідність зі стратегією фірми. У вузькому розумінні — сукупність конкретних правил і побажань у взаємовідносинах працівників і організацій.

Відповідно до загальних вимог кадрова політика має бути:

• узгодженою зі стратегією розвитку підприємства;

• достатньо гнучкою;

• економічно обґрунтованою, виходити з реальних фінансових можливостей підприємства.

Вона має забезпечити індивідуальний підхід до своїх працівників. Таким чином принципами кадрової політики є:

• демократизм управління, від якого залежить готовність до співробітництва;

• розуміння окремих людей та їхніх потреб;

• справедливість дотримання рівності й послідовності.

За нових умов господарювання кадрова політика має спрямовуватися на формування такої системи роботи з персоналом, що орієнтується на отримання не лише економічного, а й соціального ефекту за умови дотримання чинного законодавства, нормативних актів та урядових рішень.

Серед елементів кадрової політики слід назвати:

■ політику зайнятості, що охоплює забезпечення висококваліфікованим персоналом, створення привабливих умов праці, гарантування її безпеки, створення можливостей для просування по службі з метою підвищення ступеня задоволення роботою;

■ політику навчання, яка передбачає формування відповідної бази навчання, можливостей для підвищення кваліфікації та реалізації прагнень до професійного зростання;

■ політику оплати праці, що полягає в наданні достатньо високої порівняно з іншими роботодавцями заробітної плати, яка б відповідала досвіду, здібностям і ставленню працівника до своїх обов'язків, його трудовому внеску;

■ політику добробуту, яка ґрунтується на забезпеченні широкого набору соціальних пільг і благ, створенні умов, привабливих для працівників і взаємовигідних для них і для фірми;

■ політику трудових відносин, що передбачає встановлення певних процедур для попередження виникнення трудового конфлікту, становлення кращого стилю керівництва, відносин з профспілками тощо.

Кадрова політика може бути узгоджена з кадровою стратегією, яка має на меті:

• підняття престижу підприємства;

• дослідження атмосфери всередині підприємства;

• аналіз розвитку потенціалу працівників;

• узагальнення причин та попередження звільнень з роботи.

З погляду адміністрації кадрова політика є складовою всієї виробничої та управлінської політики підприємства й має на меті створення згуртованого, відповідального та високопродуктивного трудового колективу.

На гадку працівників, кадрова політика має створювати сприятливі умови праці, забезпечувати можливість просування по службі, необхідний рівень доходів і впевненість у завтрашньому дні.

Вирізняють такі типи кадрової політики: пасивна, реактивна, превентивна, активна.

У разі **пасивної кадрової політики** керівництво не має чіткої програми дій стосовно персоналу. Кадрова політика зводиться до ліквідації негативних наслідків. Відсутні прогноз кадрової потреби в способах оцінки праці та персоналу й діагностика кадрової ситуації в цілому.

За **реактивної політики** — кадрові служби мають засоби діагностики наявної ситуації, здійснюють контроль за ознаками негативного стану в роботі з персоналом і причинами розвитку можливої кризи.

Для **превентивної політики** характерно, що кадрова служба має як засоби діагностики, так і засоби прогнозування кадрової ситуації. У програмі розвитку підприємств наявні короткострокові і довгострокові прогнози потреби в кадрах, а також сформульовані завдання з розвитку персоналу. Недолік полягає в тому, що керівництво не володіє засобами впливу на кадрову ситуацію.

**Активна кадрова політика** ґрунтується на тому, що керівництво має не лише прогноз, а й засоби впливу на ситуацію.

**Система оплати праці**- це спосіб обчислення розмірів винагороди, що підлягає виплаті працівникам установи згідно із здійсненими ними витратами праці або за результатами роботи.

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка містить тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики.

**Тарифна система оплати праці**використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників - залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Тарифна сітка (схема посадових окладів) формується на підставі:

o тарифної ставки робітника першого розряду, яку встановлюють у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати;

o міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

Тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) розробляє Міністерство праці України.

Рівень мінімальної ставки не може бути нижчим від державного, але може перевищувати його за умови дотримання норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною і галузевими (регіональними) угодами. Такий рівень фіксується в колективному договорі та є підставою для розроблення тарифних ставок і окладів з урахуванням кваліфікації працівників, видів і складності робіт.

Розрізняють такі основні форми тарифної системи оплати праці:

**o почасова**- це оплата праці за одиницю часу згідно з тарифною ставкою;

**o відрядна**- це оплата праці за кількість виконаної роботи і розцінку за одиницю продукцію.

Як і почасова, так і відрядна форми оплати праці мають декілька різновидів відображені на рис. 3.1



Рис. 3.1. Класифікація форм оплати праці у бюджетних установах

**Проста почасова форма оплати праці**- це оплата за кількість відпрацьованого часу (годину) з урахуванням кваліфікації працівника.

**Погодинно-преміальна форма оплати праці**використовується для підвищення матеріальної зацікавленості працівників у результатах їхньої праці.

**Окладно-преміальна форма оплати праці**- це оплата праці керівників і спеціалістів за посадовим окладам, який відображає їхню кваліфікацію, а залежно від досягнутих результатів виплачують премію за їх високу якість роботи.

**Пряма відрядна форма оплати праці**- це відрядна розцінка, котра визначається діленням годинної ставки, що відповідає розряду конкретної роботи, на годинну норму виробітку.

**Відрядно-прогресивна форма оплати праці**передбачає зростання відрядної розцінки зі збільшенням виробництва продукції, виконання робіт чи надання послуг протягом встановленого робочого дня, зміни.

**Акордна форма оплати праці**застосовується коли виконавцю (виконавцям) заробітну плату нараховують за певну виконану роботу.

**Опосередковано-відрядна форма оплати праці**застосовується для допоміжних робітників, розмір заробітної плати яких ставиться в залежності від результатів праці робітників, яких вони обслуговують.

**Відрядна форма оплати праці**в бюджетних установах має обмежене застосування.

**Домінантною формою оплати праці**в бюджетних установах є почасова, яка має два різновиди - штатно-окладну та погодинну систему.

**Штатно-окладна система оплати праці**передбачає встановлення кожному працівникові місячного окладу (ставки) відповідно до посади, яку він обіймає.

**Погодинна система оплати праці**передбачає наявність погодинних тарифних ставок. Зокрема, встановлено ставки погодинної оплати праці працівників усіх галузей економіки за проведення навчальних занять.

**Задача 1**

В цеху в наявності є 10 свердлильних верстатів, які придбані чотири роки тому за ціною 12 тис. грн за одиницю. Нормативний строк служби цієї групи устаткування 5,2 року. Відновна вартість верстата 11 тис. грн. Розрахувати загальний коефіцієнт зношення верстатів.

Розв’язок:

Кф.знош. = Тф  \* 100%

                Тн

Тф = 4 роки

Тн = 5,2 роки

Кф.знош. = 4  \* 100% = 76,9%,

              5,2

Де Тф – час фактичного відпрацювання верстатів,

Тн - нормативний строк служби верстатів,

Кф.знош. - коефіцієнт зношення верстатів.

Отже, коефіцієнт зношення верстатів становить 76,9%.

**Задача 2**

Підприємство виготовляє вироби з пластмаси шляхом лиття. Річний обсяг виробництва виробів - 900 тис. шт., а трудомісткість виробу - 0,35 н-год. Тривалість робочої зміни 8 год. при однозмінному режимі роботи. Внутрізмінні витрати часу з вини робітників - 1,5%, а на регламентовані простої - 3%. Відсоток виконання норм виробітку - 105%. Визначити необхідну чисельність робітників-відрядників.

Розв’язок:

N - річний обсяг виробництва виробів - 900 тис. шт.,

Т - трудомісткість виробу - 0,35 н-год,

Фд – дійсний фонд часу робітника,

Фд = 8 – (1,5%+3%) = 7,68 год.

Фд.річ. – дійсний фонд часу робітника за рік,

Д – кількість робочих  днів у році – 365 днів,

Фд.річ. = Фд \* Д,

Фд.річ. = 7,68 \* 365 = 2803,2 год/рік

Чор = \_\_Тсум\_\_\_\_

          Фд.річ.\*Квн

де  Чор - чисельність робітників-відрядників,

Тсум – сумарна трудомісткість виробничої програми,

Фд.річ. – дійсний фонд часу робітника за рік,

Квн – коефіцієнт виконання норм виробітку,

Квн = 105/100=1,05,

Тсум = Т\* N ,

Тсум = 0,35 \* 900 000 = 315 000 ,

Чор = \_\_315 000\_\_\_ =107 чол.

          2803,2\*1,05

Отже, необхідна чисельність робітників-відрядників становить 107 чоловік.

1. **Фінансові показники діяльності підприємства**

Показники оцінки фінансового стану підприємства мають бути такими, щоб усі ті, хто пов'язаний із підприємством економічними відносинами, могли одержати відповідь на запитання, наскільки надійне підприємство як партнер у фінансовому відношенні, а отже, прийняти рішення про економічну доцільність продовження або встановлення таких відносин з підприємством. У кожного з партнерів підприємства - акціонерів, банків, податкових адміністрацій - свій критерій економічної доцільності. Тому й показники оцінки фінансового стану мають бути такими, щоб кожний партнер зміг зробити вибір, виходячи з власних інтересів.

Ясна річ, що в доброму фінансовому стані зацікавлене передусім саме підприємство. Однак, фінансовий стан будь-якого підприємства формується в процесі його взаємовідносин із постачальниками, покупцями, акціонерами, банками та іншими юридичними і фізичними особами. З іншого боку, безпосередньо від підприємства залежить міра його економічної привабливості для всіх цих юридичних осіб, що завжди мають можливість вибору між багатьма підприємствами, спроможними задовольнити той самий економічний інтерес.

Дослідження чисельних літературних джерел із області фінансового аналізу об'єктів промисловості відкриває можливість виділити певне коло економічних показників діяльності підприємства, які теоретично можна розглядати в ролі чинників-симптомів латентного поняття, що вивчається. Ми пропонуємо наступну класифікацію і загальний порядок розрахунку комплексу основних оціночних показників фінансового стану підприємства, з яких, залежно від конкретної мети аналізу вибирають відповідну кількість та види таких показників.

Залежно від мети та завдань аналізу в кожному конкретному випадку вибирають оптимальний саме для цього випадку комплекс чинників-симптомів та напрямків аналізу фінансового стану підприємства. Слід підкреслити, що вся кількість показників фінансового стану підприємства перебуває у взаємозв'язку та взаємозумовленості. Тому оцінити реальний фінансовий стан підприємства можна лише на підставі використання певного комплексу показників з урахуванням впливу різних факторів на відповідні економічні ознаки.

Переважна більшість вказаних розрахункових чинників-симптомів являє собою фінансові коефіцієнти, тобто відносні величини, які відображають пропорції між певними елементами виробничо-фінансової системи підприємства. Перевагою фінансових коефіцієнтів у порівнянні з абсолютними величинами є те, що вони віддзеркалюють ефективність використання тих чи інших виробничих ресурсів, дозволяють елімінувати інфляцію. Останній момент особливо актуальний в умовах ринкової економіки при аналізі фінансового стану підприємства в динаміці. Відповідні фінансові коефіцієнти можуть зіставлятися з якою-небудь базою, наприклад:

- загальноприйнятими нормативними параметрами;

- середньогалузевими показниками;

- аналогічними ознаками попередніх періодів;

- показниками конкуруючих підприємств;

- світовими досягненнями в даній галузі.

Фінансові коефіцієнти відіграють провідну роль у фінансовому аналізі, оскільки вони є основою для оцінки фінансового стану підприємства з боку його зовнішніх партнерів - акціонерів, кредиторів тощо.

Розглянемо докладніше розрахунок і порівняння з нормативними значеннями деяких найважливіших чинників-симптомів фінансового стану підприємства.

Однією з головних характеристик фінансового стану підприємства є стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана, перш за все, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів та інвесторів. Фінансова стійкість підприємства забезпечує вільне маневрування грошовими коштами шляхом їх ефективного використання, сприяє безперервному процесу виробництва та реалізації продукції.

Аналіз стійкості фінансового стану підприємства дозволяє відповісти на питання: наскільки правильно підприємство керує своїми фінансовими ресурсами протягом певного періоду. Важливо, щоб стан фінансових ресурсів відповідав вимогам ринку і потребам розвитку підприємства, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності і відсутності у нього засобів для розвитку виробництва, а надмірна - перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами. Таким чином, суть фінансової стійкості визначається ефективним формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів.

У економічній практиці існує дві основні групи показників фінансової стійкості підприємства, в процесі розрахунку яких застосовуються:

1) дані про джерела фінансування;

2) результати дослідження напрямків використання коштів. Друга група є більш повною та, з економічної точки зору, більш обґрунтованою, тому при оцінці фінансового стану підприємства використовуються як коефіцієнти, розраховані за витратами (пасивам балансу), так і коефіцієнти, що відображають зв'язок між джерелами формування засобів підприємства та структурою їх використання.

Дану групу показників фінансової стійкості підприємства можна розділити на дві підгрупи:

1) коефіцієнти фінансової стійкості:

а) коефіцієнти капіталізації;

б) коефіцієнти покриття;

2) показники типу фінансової стійкості.

Коефіцієнти капіталізації характеризують фінансовий стан підприємства з позиції структури джерел формування коштів. Серед таких коефіцієнтів можна виділити:

1) Коефіцієнт фінансової автономії (незалежності) (К ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image158.jpg

Кавт змінюється в межах від 0 до 1 і відображає частку власних коштів підприємства в загальній сумі авансованих коштів. Якщо коефіцієнт фінансової автономії зростає, то більшою стає фінансова стійкість підприємства та його незалежність від кредиторів. Оптимальне значення даного коефіцієнта знаходиться в області, деК >0,5.

Мінімальне нормальне значення Кавт = 0,5 свідчить про те, що всі зобов'язання підприємства можуть бути покриті його власними коштами.

2) Коефіцієнт фінансової залежності (Кзал):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image159.jpg

Цей показник - обернений до Кавт, тому 1 < Кзал < + да. Очевидно, що з урахуванням області оптимальних значень коефіцієнта фінансової автономії К > 0,5, значення Кзал повинно бути не більше 2.

3) Коефіцієнт фінансового ризику доповнює коефіцієнт автономії (фінансової залежності) (К.. ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image160.jpg

Якщо нормальне мінімальне значення К = 0,5, то обсяги позикових і власних коштів співпадають, тобто К,. = 1. Взагалі його значення показує, скільки позикових коштів припадає на 1 грн власного капіталу. Ріст даного показника в області К,. > 1 сигналізує про деяке зниження фінансової стійкості підприємства, і навпаки.

4) Коефіцієнт мобільності власного капіталу (Кмоб):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image161.jpg

За умов збереження мінімальної фінансової стійкості значення К , повинно бути більше 0,5.

Коефіцієнти покриття характеризують фінансову стійкість з позиції витрат, пов'язаних з обслуговуванням зовнішніх джерел залучених коштів. Серед таких коефіцієнтів можна виділити:

1) Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень (К ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image162.jpg

Він показує, яка частка необоротних активів профінансована чужими коштами, тобто, не належить підприємству. Кпдв розраховують, припустивши, що довгострокові пасиви використовують для фінансування основних засобів, капітальних вкладень та інших необоротних активів. Ріст даного коефіцієнта вказує на зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів і погіршення його фінансової стійкості.

2) Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (К ):

Д.З.З.К'

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image163.jpg

Використовується для характеристики структури джерел коштів та відбиває тенденції у зміні окремих їх груп. Значення Кд з з к показує частку довгострокових позик у сукупних стабільних джерелах фінансування. Збільшення цього показника в динаміці є негативною тенденцією і означає, що з позицій довгострокової перспективи підприємство все більше й більше залежить від зовнішніх чинників.

3) Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел (КЛ ):

ф.Н.К.Д-'

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image164.jpg

Що стосується ступеня залучення позикових коштів, то в зарубіжній практиці існують різні думки. Найпоширенішою є думка про те, що частка власного капіталу в загальній сумі джерел довгострокового фінансування Кф.н.к.д має бути досить великою, при цьому нижню межу означено на рівні 0,6 (60 %). При більш низькому рівні цього показника рентабельність власного капіталу не буде відповідати визнаним оптимальним значенням. Водночас у підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори вкладають свої кошти більш охоче.

За ознакою незалежності підприємства з фінансової точки зору виділяють чотири типи його фінансової стійкості [6]:

- абсолютна стійкість;

- нормальна стійкість;

- нестійкий стан;

- кризовий стан.

Важливим показником, який характеризує фінансову стійкість підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних оборотних коштів - запасів (3). Для характеристики джерел формування матеріальних оборотних коштів (запасів) використовуються наступні абсолютні величини, які характеризують види джерел:

- власні оборотні кошти (Вл об );

- власні оборотні кошти і довгострокові позикові джерела формування запасів (В , ).

**т** г o> л.об.к.дз'

Загальна величина основних джерел формування запасів (КЗ), яка розраховується за наступною формулою:

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image165.jpg

Трьом показникам наявності джерел формування запасів відповідають три показники забезпеченості запасів джерелами формування:

1) надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів (± Фс):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image166.jpg

2) надлишок (+) або нестача (-) власних оборотних коштів та довгострокових займаних джерел формування запасів (± Фт):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image167.jpg

3) надлишок (+) або нестача (-) загальної величини основних джерел формування запасів (± Фо):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image168.jpg

Наступною важливою групою показників, які характеризують фінансовий стан підприємства у короткостроковому періоді, є показники ліквідності та платоспроможності.

Показники платоспроможності та ліквідності використовують не лише самі підприємства, а й зовнішні інвестори.

Ці показники віддзеркалюють можливість своєчасного та повного проведення розрахунків за короткостроковими зобов'язаннями перед контрагентами.

Під платоспроможністю розуміють наявність грошових коштів та їх еквівалентів у кількості, достатній для розрахунків по кредиторській заборгованості, яка вимагає негайної оплати.

Поняття ліквідності більш містке у порівнянні з поняттям платоспроможності. Від ступеня ліквідності активів підприємства залежить його платоспроможність. У той же час ліквідність характеризує не лише поточний стан активів, а й перспективний.

Ліквідність проявляється у здатності підприємства перетворювати свої активи у грошові кошти для покриття всіх необхідних платежів з настанням термінів їхньої сплати. Підприємство може бути ліквідним більшою чи меншою мірою, оскільки до складу поточних активів входять різнорідні оборотні кошти, серед яких є як такі, що швидко можна реалізувати, так і такі, які реалізуються важко для погашення зовнішньої заборгованості.

Аналіз показників ліквідності полягає у порівнянні засобів по активах, згрупованих за ступенем їх ліквідності та розташованих у порядку спадання ліквідності, з обов'язками по пасивах, згрупованими за строками їх погашення і розташованими у порядку зростання таких строків. У залежності від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення у грошові кошти, активи підприємства поділяють на наступні групи:

А1 - найбільш ліквідні активи (усі статті грошових коштів підприємства та поточні фінансові інвестиції);

А2 - активи, для перетворення яких у грошову форма потрібен більш тривалий період (дебіторська заборгованість підприємств зі стійким фінансовим станом; платежі, що очікуються у встановлений термін; запаси товарно-матеріальних цінностей, котрі користуються підвищеним попитом; готова продукція, яка користується підвищеним попитом; інші оборотні активи);

А3 - активи, котрі можна реалізувати повільно (виробничі запаси, витрати на незавершене виробництво, готова продукція, товари, витрати майбутніх періодів, дебіторська заборгованість, термін сплати якої давно минув);

А4 - активи, реалізація яких пов'язана з труднощами (необоротні активи підприємства).

Пасиви групуються за ступенем зростання термінів погашення підприємства наступним чином:

П1 - найбільш термінові зобов'язання (кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги; позики, що непогашені в строк; інші поточні зобов'язання);

П2 - короткострокові пасиви (короткострокові кредити банків, які слід погасити протягом 12 місяців після звітної дати; поточні зобов'язання за розрахунками; інші поточні зобов'язання);

П3 - довгострокові пасиви (довгострокові кредити банків; довгострокові фінансові зобов'язання; доходи майбутніх періодів);

П4 - постійні стійкі пасиви (власний капітал).

Для визначення ліквідності підприємства слід порівняти підсумки за кожною групою активів і пасивів. Воно вважається абсолютно ліквідним, якщо виконуються наступні нерівності:

А1 > П1; А2 > П2; А3 > П3; А4 < П4.

Більш детально характеризують ліквідність підприємства фінансові коефіцієнти. За їх допомогою можна знайти відповідь на питання, чи здатне підприємство вчасно виконати свої короткострокові зобов'язання. Це торкається найбільш ліквідної частини майна підприємства і його зобов'язань з якнайменшим терміном оплати. Показники ліквідності розкривають характер відношення між оборотними активами і короткостроковими зобов'язаннями (поточними пасивами) і відображають здатність підприємства вчасно виконувати свої фінансові зобов'язання.

Серед коефіцієнтів ліквідності можна назвати наступні:

**1) Коефіцієнт поточної ліквідності.**

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, скільки разів короткострокові зобов'язання покриваються оборотними активами компанії, тобто скільки разів підприємство здатне задовольнити вимоги кредиторів, якщо оберне в готівку всі активи, що є в його розпорядженні на даний момент часу.

Якщо у підприємства з'являються певні фінансові ускладнення, зрозуміло, воно погашає заборгованість набагато повільніше; необхідно знаходити додаткові ресурси (короткострокові банківські кредити), відкладати торгові платежі тощо. Якщо короткострокові пасиви зростають швидше, ніж оборотні активи, коефіцієнт поточної ліквідності зменшується, що свідчить про наявність у підприємства проблем з ліквідністю.

Коефіцієнт поточної ліквідності залежить від розміру окремих активів та від тривалості циклу їх обороту. Чим довший цей цикл, тим, здавалося б, вищий "рівень безпеки" підприємства. Проте, необхідно відділити реальні активи від тих, які лише формально покращують даний показник, але насправді не спричинюють ефективного впливу на діяльність підприємства. Таким чином, коефіцієнт поточної ліквідності залежить від структури запасів і від їх правильної (фактичної) оцінки з погляду їх ліквідності; від структури дебіторської заборгованості, що підлягає погашенню у зв'язку із закінченням терміну давності, ненадійних боргів та ін.

Коефіцієнт поточної ліквідності показує, в якому об'ємі короткострокові зобов'язання покриті короткостроковими активами, які повинні бути обернені в готівку за період, приблизно відповідний терміну погашення короткострокової заборгованості. Отже, даний показник вимірює здатність підприємства виконувати свої короткострокові зобов'язання.

Згідно із загальноприйнятими стандартами, значення цього коефіцієнта повинно знаходитися в межах від 1 до 2. Нижня межа обумовлена тим, що поточних активів повинно бути щонайменше достатньо для погашення короткострокових зобов'язань, інакше підприємство може виявитися неплатоспроможним по цьому виду кредиту. Перевищення оборотних активів над короткостроковими зобов'язаннями більш ніж у два рази вважається також небажаним, оскільки свідчить про нераціональне вкладення підприємством у свої засоби і неефективне їх використання. Крім того, особлива увага при аналізі цього коефіцієнта звертається на його динаміку.

Використовуючи наведену вище класифікацію активів та пасивів , формулу розрахунку даного коефіцієнта можна представити у вигляді:

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image170.jpg

**2) Коефіцієнт критичної (швидкої) ліквідності.**

He всі активи підприємства однаково ліквідні. Найменш ліквідними із оборотних активів із найповільнішим оборотом можна назвати запаси. Грошові кошти можуть служити безпосереднім джерелом виплати поточних зобов'язань, а запаси можуть бути використані для цієї мети лише після їх реалізації, що припускає не тільки наявність покупця, але і наявність у покупця грошових коштів. Сюди відносяться запаси не тільки готової продукції, але і напівфабрикатів, сировини, матеріалів і т. ін. Застійність готових виробів може порушити реалізованість запасів. Тому при вимірюванні здатності виконати зобов'язання, при тестуванні ліквідності за станом на певний момент запаси виключаються.

Оптимальне значення даного показника знаходиться в межах від 0,8 до 1.

Коефіцієнт критичної ліквідності розраховується за формулою:

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image171.jpg

**3) Коефіцієнт абсолютної ліквідності (грошової платоспроможності) .**

Найбільш ліквідними з оборотних коштів є грошові кошти, які має у своєму розпорядженні підприємство на рахунках у банку та в касі, а також у вигляді цінних паперів. Відношення грошових коштів до короткострокових зобов'язань називається коефіцієнтом абсолютної ліквідності. Це найжорсткіший критерій платоспроможності, він показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності визначається за формулою:

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image172.jpg

Вважається, що значення цього коефіцієнта не повинно опускатися нижче 0,2. Оптимальне значення знаходиться в межах від 0,2 до 0,35.

**4) Коефіцієнт загальної ліквідності розраховується за формулою:**

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image173.jpg

Він відображає спроможність підприємства покрити всі свої зобов'язання (короткострокові та довгострокові) всіма активами. Оптимальне значення коефіцієнта знаходиться в області, де К . > 1. заг.лікв.

Важливою складовою показників фінансового стану підприємства будь-якої сфери діяльності і форми власності є коефіцієнти його прибутковості та рентабельності. Для відображення цієї сторони латентної ознаки, що вивчається, розраховуються наступні показники:

1) Прибутковість всіх активів (П ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image174.jpg

Даний коефіцієнт показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в активи. Зниження прибутковості всіх використовуваних активів свідчить про падіння попиту.

2) Рентабельність власного капіталу (Рвл ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image175.jpg

Цей коефіцієнт характеризує прибуток, який отримує підприємство з кожної гривні власного капіталу.

3) Прибутковість поточних активів (П ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image176.jpg

Прибутковість поточних активів віддзеркалює ефективність використання оборотних коштів підприємства. 4) Рентабельність основних фондів (Росн ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image177.jpg

Даний коефіцієнт показує, який прибуток отримує підприємство з кожної гривні, вкладеної в основні засоби.

5) Прибутковість реалізації (продажу) продукції (Прп):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image178.jpg

Наведений коефіцієнт характеризує прибуток, який отримує підприємство з кожної гривні реалізованої продукції. Він може слугувати орієнтиром при оцінці покупної спроможності продукції, оскільки зниження прибутковості реалізованої продукції може означати й зниження попиту на неї.

Суттєвою групою показників фінансового стану підприємства є показники ділової активності, вивчення яких дозволяє оцінити в динаміці оборотність усього власного капіталу, мобільність обігових коштів, готової продукції, дебіторської та кредиторської заборгованостей .

За допомогою цих показників можна з'ясувати, наскільки об'єм окремих видів активів відповідає справжній або майбутній господарсько-економічній діяльності підприємства. Будь-який господарський об'єкт повинен мати у своєму розпорядженні грошові ресурси для фінансування необхідних активів: засобів виробництва, матеріалів, технологій і т.п. Якщо у підприємства дуже багато активів, то прибуток знаходиться під тиском надмірно високого процентного навантаження. З другого боку маючи в своєму розпорядженні невелику кількість виробничих активів, підприємство вимушене відмовлятися від багатьох комерційних вигідних можливостей.

Показники ділової активності - комбіновані величини, в основі яких лежить швидкість обороту засобів підприємства. Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового стану підприємства, оскільки швидкість обороту засобів, тобто швидкість перетворення їх в грошову форму, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості обороту відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства.

Ділову активність підприємства зазвичай відображають за допомогою наступних показників:

1) Загальний коефіцієнт оборотності капіталу (Ко ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image179.jpg

2) Коефіцієнт оборотності оборотних активів (Ко ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image180.jpg

3) Коефіцієнт оборотності власного капіталу (Ко ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image181.jpg

4) Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Ко ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image182.jpg

5) Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (К ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image183.jpg

6) Середній строк обороту дебіторської заборгованості (Т ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image184.jpg

7) Середній строк обороту кредиторської заборгованості (Т ):

http://pidruchniki.ws/imag/finans/nep_fp/image185.jpg

Таким чином, наведений перелік чинників-симптомів латентного показника "фінансовий стан" підприємства на основі дослідження окремих груп (фінансової стійкості; ліквідності та платоспроможності; прибутковості та рентабельності; ділової активності тощо) вказує на багатогранність економічного явища, що вивчається.

**Задача 1.**

Розрахувати суму чистого прибутку підприємства. Машинобудівне підприємство у 2011 р. отримало дохід (виручку) від реалізації продукції у сумі 30 тис. грн. Витрати на: виробничу собівартість — 16 тис. грн; управління та обслуговування підприємства — 3500 грн; збут продукції — 1400 грн; інші операційні витрати — 500 тис. грн. Інші операційні доходи — 800 тис. грн; доходи від фінансових інвестицій — 600 тис. грн.

***Розв'язання***

розраховуємо суму ПДВ:

30 000 : 6 = 5000 грн;

визначаємо валовий прибуток:

30 000 - (5000 + 16 000) = 9000 грн;

визначаємо прибуток (збиток) від операційної діяльності:

9000 + 800 - (3500 + 1400 + 500) = 4400 грн;

4) визначаємо прибуток від звичайної діяльності дооподат­кування:

4400 + 600 = 5000 грн;

5) чистий прибуток (збиток) визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності та сумою податку з прибутку

5000 - (5000 \* 25 : 100) = 3750 грн.

**Задача 2.**

Визначити види доходу, прибутку, рентабельності та розподілити прибуток за наступними даними:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Річний обсяг телевізорів на радіозаводі, (шт.) | Q | 50000 |
|  | Відпускна ціна за шт.з ПДВ, (грн.) | Ц | 1000 |
|  | Собівартість виробництва, (грн.) |  | 695 |
|  | Обсяг реалізації іншої продукції, (млн. грн.) | Др | 30 |
|  | Валові витрати виробництва, (млн. грн.) | Ввал | 55 |
|  | Амортизаційні відрахування, (млн. грн.) | А | 5,5 |
|  | Ставка ПДВ, (%) | Ндв | 20 |
|  | Дивіденди, отримані по акціям іншого підприємства, (млн. грн.) | Дсд | 1 |
|  | Збільшення частки підприємства у статутному фонді дочірнього підприємства, (млн. грн.) | Дсд | 0,5 |
|  | Отримано штрафів, пені, (млн. грн.) | Дін | 0,2 |
|  | За оренду виробничих приміщень підприємство отримало, (млн. грн.) | Дін | 0,2 |
|  | Реалізувало зайве майно вартістю на , (млн. грн.) | Дін | 0,6 |
|  | Зробило внески до благодійних фондів, (млн. грн.) | Нін | 0,25 |
|  | Вартість ОПВФ, (млн. грн.) |  | 40 |
|  | Вартість нормованих оборотних коштів, (млн. грн.) |  | 20 |
|  | ***направлено з чистого прибутку*** |  |  |
|  | На виплату дивідендів , (%) |  | 30 |
|  | У резервний фонд, (%) |  | 5 |
|  | У фонд соціальних потреб, (%) |  | 10 |

Розв’язання

Визначимо дохід від реалізації основної продукції:

***Др=Ц\*N=****50000×1000=50000000 (грн.)*

Визначимо валовий дохід:

***Двал=Др+Дто+Дфо+Дсд+Дін***

***Двал=****50+30+1+0,5+0,2+0,2+0,6=82,5 (млн. грн.)*

***Д’вал=Двал-ПДВ-Акциз-Нін*** *( за змістом скоригований дохід валовий)*

***ПДВ=****80×16,7/100=13,33 (млн. грн.)*

***Дно****=0,25 млн. грн. - неоподаткований доход*

***Д’вал=****82,5-(80×16,7%)-0,25=68,89 (млн. грн.)*

***Пз****=Двал-(Ввал +А)=82,5-55-5,5=22 (млн. грн.)*

***Поп***=*Д’вал-(Ввал +А)= 68,89-55-5,5= 8,39 (млн. грн.)*

***Пч****=Поп-(Поп×0,3)= 8,39 – (8,39×0,3)=5,873 (млн. грн.)*

|  |  |
| --- | --- |
| ***Визначаємо рентабельність виробу:***  ***Пв****- прибуток виробу*  ***Пв****=(1000/1,2) – 695= 138,3 (грн.)*  ***Рв****=138,3/695=* ***19,9%***  ***Визначаємо рентабельність виробництва:***  ***Р****=22(40+20)×100=****36,7%*** | Фспоживання=5,873×0,3=1,7619 (млн. грн.)  Фрезервний(страховий)=5,873×0,05=0,29458 (млн. грн.)  Фсоц=5,873×0,1=0,5873 (млн. грн.)  Фрозвитку=5,873×0,55= 3,240420 (млн. грн.) |

**Задача 3.**

Знайти суму прибутку від реалізації, рентабельності окре­мих видів продукції і загальної рентабельності виробництва.

*Вихідні дані.* Підприємство виготовляє три види продукції — А, Б, В. Річний обсяг виробленої (реалізованої) продукції з виробу А — 2,0 тис. шт., Б — 1,0 тис. шт., В — 1,5 тис. шт. Собівартість одиниці виробу А — 20 тис. грн, Б — 25 тис. грн, В — 30,0 тис. грн. Ціна одиниці виробу А — 21,5 тис грн, Б — 36,5 тис. грн, В — 32,0 тис. грн.

***Розв'язання*** наведено в табл. 8.3.

*Таблиця* 8.3

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вироби | , тис. шт. | ,  тис. грн | ,  тис. грн. (2•3) | , тис. грн | ,тис. грн (2•5) | , тис. грн (6-4) | , % (7:4) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| А | 2,0 | 20,0 | 40 | 21,5 | 43 | 3 | 7,5 |
| Б | 1,0 | 25,0 | 25 | 36,5 | 36,5 | 11,5 | 46,0 |
| В | 1,5 | 30,0 | 45 | 32,0 | 48 | 3 | 6,6 |
| Всього: |  |  | 110 |  | 127,5 | 17,5 | 16,0 |

 — річний обсяг виробленої (реалізованої) продукції з виробів;

 — собівартість одиниці виробу;

 — собівартість всієї продукції (виробів);

— ціна одиниці виробу;

 — річний дохід від реалізації продукції;

 — прибуток від реалізації;

— рентабельність продукції.

1. **Висновки**

Перехід до ринкової економіки — стратегічний напрям розвитку України. Завдання це складне й багатогранне. Його вирішення включає в себе і перебудову відносин форм власності, і розвиток нормальної конкуренції, і створення відповідної ринкової інфраструктури.

 Освоєння ринкових відносин — це формування нової ідеології економічного мислення і стратегії дій в умовах ринку, а не тільки необхідність розуміння нових термінів, категорій і понять.

 Перехід від планової економіки до ринку має поступальний, еволюційний характер — від періоду повної економічної кризи до стабілізуючого періоду, що проходить у кілька етапів і вносить докорінні зміни в структуру державного управління, впровадження інвестиційної та інноваційної діяльності, зростання внутрішніх накопичень і приплив зовнішнього капіталу.

 Сам процес трансформації складний, неоднозначний і багато в чому суперечливий.

 Найхарактерніші риси сучасного періоду — це поява різноманіття форм власності, децентралізація управління, підвищення ролі основної господарської ланки (підприємств і організацій), що діє на принципах економічної самостійності і відповідальності за результати своєї діяльності.

 На підприємстві безпосередньо поєднуються різні фактори виробництва для створення матеріальних благ та надання послуг, реалізуються *особисті*та колективні інтереси.

 Упорядкована сукупність підприємств та їх об'єднань утворює економічну систему країни. Кінцева мета економічної діяльності підприємств полягає в розв'язанні суперечності між постійно зростаючими потребами суспільства та обмеженими ресурсами.

 Діяльність підприємств, яка пов 'язана із задоволенням потреб кожної людини, підлягає впливу багатьох факторів і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічного, економічного та фінансового характеру, які потребують повсякденного вирішення.

 Діяльність підприємств дуже різноманітна. Оскільки будь-яке підприємство так чи інакше пов'язане з основними фазами відтворювального циклу. Однак мета і характер діяльності підприємств різні.

Отже до цілей підприємницької діяльності відноситься кінцева мета, що спрямована на одержання прибутку, та проміжні цілі, що включають в себе підвищення іміджу фірми, обслуговування певного сегменту ринку, зміцнення позицій на ринку, повне задоволення споживчого попиту в товарах та послугах та інші цілі.

1. **Список використаної літератури**

1. Бабицкий А.Ф. Модель экономики производства. — К.: О-во “Знание” УССР, 1989. — 48 с.

2. Бабицкий А. Модель и проект рыночной экономики — К.: Изд. полигр. центр “Знання”, 1993. — 194 с.

3. Бабицъкий А.Ф. Модель розширеного відтворення та iї реалiзацiї на ЕОМ // Машинна обробка iнформацiї (Мiжвiд. наук. зб.). — К.: Київ. держ. економ. ун-т. — 1997. — Вип. 59. — С 28-36.

4. Бабицъкий А. Економіка: від емпірики до точного розрахунку // Вісн. НАН України. — 1997. — № 3/4. — С 27-33.

5. Бабицъкий А. Новий інструментарій для розв’язання сучасних за-дач інформаційної технології // Вісн. Нац. банку України. — 1998.—№8. —С 42-44.

6. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. – К.: Знання-Прес, 2001. – 312 с.

7. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навч.пос. – Київ: Атіка, 2002. – 480 с.

8. Варналій З.С. Основи підприємництва. – К.: Знання-Прес, 2002. – 239 с.

9. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.

10. Вачевський М.В., Скотний В.Г., Вачевський О.М. Промисловий маркетинг. Основи теорії та практики. Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 256 с.

11. Гончарова С.Ю. Маркетинг: Навчальний посібник для самостійного вивчення дисципліни. — Х.: Видавничий Дім “ІНЖЕК”, 2003. — 140 с.

12. Економіка підприємства. / 3а ред. Покропивного С.Ф. – К.: Хвиля-Прес, 2000.

13. Економіка підприємств /За ред. Харіва П.С. - Тернопіль: Економічна думка, 2002. – 449 с.

14. Економіка виробничого підприємництва / За ред. Й. М. Петровича. - К.: Знання, 2001.

15. Економіка виробничого підприємства. Навч. посіб. / Й. М. Петрович, І.О. Будіщева, І.Г. Устінова та ін.. За ред. Й.М. Петровича. – 2-ге видання, переробка і доповнення. – К.: Т-во «Зання» , КОО, 2001 – 405с .

16. Економіка підприємства: Навч. посіб. /За ред. А. В. Шегди. — К.: Знання-Прес, 2001.

17. Економіка підприємства: Навч. Посіб. / за ред.. А.В. Шегди – Е45 К.: Знання, 2005. – 431 с.

18. Економіка підприємства: Підручник / за аг. Ред.. С.Ф. Покропивного – Вид. 2-ге, перероб. Та доп. – К.: КНЕУ, 2005. – 528 с.

19. Економіка підприємства: пошук шляхів розвитку: Посібник / МАУП. – К.: МАУП, 2005 – 80 с.