

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Практикум
із дисципліни
«Економіка та організація підприємницької діяльності»

Навчальний посібник

ОДЕСА
ОНЕУ
2025

*Рекомендовано вченою радою
Одеського національного економічного університету
(протокол № 5 від 25 березня 2025 р.)*

Рецензенти:

Олександр ГАРНАГА – доктор економічних наук, професор кафедри економіки підприємства і міжнародного бізнесу Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);

Валерій НЕМЧЕНКО – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку та аудиту Одеського національного технологічного університету;

Андрій АНДРЕЙЧЕНКО – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, права та управління бізнесом Одеського національного економічного університету.

Автори:

Наталя ДОБРОВА – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, права та управління бізнесом;

Павло НЕСЕНЕНКО – доктор економічних наук, професор кафедри економіки, права та управління бізнесом;

Едуард КАРАЖИЯ – старший викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом;

Яна КОТЕЛЕВСЬКА – викладач кафедри економіки, права та управління бізнесом.

Доброва Н.В., Несененко П.П., Каражия Е.А., Котелевська Я.В.

Практикум із дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності». Навчальний посібник. Вид. 2-ге, доповн. і переробл. Одеса: ОНЕУ, 2025. 143 с.

Практикум (навчальний посібник) підготовлено відповідно до робочої програми навчальної дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності», яка входить як і до циклу професійної підготовки так і до циклу вибіркових компонент освітньо-професійних програм підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня освіти, що навчаються за різними спеціальностями.

Навчальний посібник містить тестові завдання, ситуаційні завдання, питання для обговорення та теми презентацій для практичних занять із дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності», які дають змогу виробляти вміння та набуття навичок практичного володіння знаннями організації, функціонування підприємницької діяльності, управління, здійснення стратегії розвитку окремого суб'єкта підприємницької діяльності.

Навчальний посібник буде корисним як для здобувачам першого (бакалаврського), другого (магістерського) рівнів освіти, аспірантам, так і широкому колу фахівців з підприємництва.

УДК 334.012.42:330.5(075.8)

© Доброва Н. В., Несененко П.П., Каражия Е.А., Котелевська Я.В., 2025

© Одеський національний економічний університет, 2025

ЗМІСТ

Передмова	4
Тема 1. Цілі, завдання та функції підприємницької діяльності	
Визначення термінів	7
Питання до обговорення.....	9
Тестові завдання	9
Ситуаційні завдання	12
Теми презентацій для практичних занять	27
Приклад розв'язання ситуаційних завдань	28
Тема 2. Фактори банкрутства підприємства та засоби його запобігання	
Визначення термінів	32
Питання до обговорення.....	34
Тестові завдання	36
Ситуаційні завдання	40
Теми презентацій для практичних занять	47
Приклад розв'язання ситуаційних завдань	48
Тема 3. Договірні взаємовідносини у підприємницькій діяльності	
Визначення термінів	56
Питання до обговорення.....	57
Тестові завдання	59
Ситуаційні завдання	61
Теми презентацій для практичних занять	69
Приклад розв'язання ситуаційних завдань	70
Тема 4. Управління фінансами підприємства	
Визначення термінів	73
Питання до обговорення.....	76
Тестові завдання	77
Ситуаційні завдання	84
Теми презентацій для практичних занять	102
Приклад розв'язання ситуаційних завдань	103
Тема 5. Фінансове планування на підприємстві	
Визначення термінів	111
Питання до обговорення.....	112
Тестові завдання	113
Ситуаційні завдання	115
Теми презентацій для практичних занять	118
Приклад розв'язання ситуаційних завдань	119

Тема 6. Цінова політика підприємства	125
Визначення термінів	126
Питання до обговорення.....	127
Тестові завдання	130
Ситуаційні завдання	138
Теми презентацій для практичних занять	138
Приклад розв'язання ситуаційних завдань.....	138
Список рекомендованих літературних джерел.....	141
Додатки.....	142

ПЕРЕДМОВА

Проблеми формування розвиненої ринкової економіки в умовах війни і, особливо, у повоєнний період, займають важливе місце в соціально-політичному житті України. Як свідчить міжнародний досвід, важливою складовою посилення конкурентоспроможності національної економіки є розвиток підприємницької діяльності. В Україні підприємницька діяльність як самостійне соціально-економічне явище існує і розвивається в складних умовах війни. Суб'єкти підприємницької діяльності опинилися в складних умовах, в яких потрібно швидко приймати неординарні рішення, шукати нові шляхи для розвитку, впроваджуючи зміни в свою діяльність: деяким довелося релокувати виробництво, деякі змінювали сферу діяльності, хтось згортав діяльність, оскільки матеріальна база була повністю зруйнована.

Для того щоб успішно займатися підприємницькою діяльністю, уникнути невдач і провалів необхідно глибоко розуміти її сутність. Тому основним завданням Практикуму із дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності» є формування високопрофесійних знань, навичок та компетенцій здобувачів вищої освіти.

Метою навчального посібника (практикуму) є поглиблення теоретичних знань здобувачів вищої освіти, розвиток навичок і компетенцій, успішне застосування їх на практиці. Набуття практичних навичок для самостійного здійснення необхідних робіт щодо створення, планування та оподаткування нових підприємницьких структур.

Навчальний посібник (практикум) у кожній темі містить різні засоби діагностики засвоєння теоретичного матеріалу: питання для обговорення, ситуаційні завдання, тести, які максимально адаптовано до практичного застосування із різним рівнем складності та охоплюють найважливіші теоретичні аспекти дисципліни. Ситуаційні завдання розкривають прикладні аспекти, які дають змогу закріпити, розширити та поглибити здобутті теоретичні знання, а також сформувати вміння їх застосовувати на практиці. Запропоновані завдання розвивають й закріплюють навички комплексного мислення, вони мають наскрізний характер і пов'язані між собою, виконання кожного з них ґрунтується на попередньо набутих знаннях та навичках.

Тому основні напрями реалізації мети посібника є:

1. Закріплення теоретичних знань. Тестові та ситуаційні завдання дозволяють здобувачам вищої освіти закріпити теоретичні знання, отримані під час лекцій та самостійного вивчення матеріалу. Це сприяє кращому розумінню сутності дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності».

2. Застосовувати набуті знання для виявлення, постановки, вирішення завдань в різних практичних ситуацій в підприємницькій та торговельній діяльності. Здобувачі вищої освіти навчаються застосовувати теоретичні знання на практиці, вирішуючи реальні або близькі до реальності бізнес-задачі. Це включає аналіз ситуацій, планування, управління ресурсами, прийняття управлінських рішень тощо.

3. Розвиток критичного мислення та аналітичних здібностей. Практичні завдання стимулюють аналіз, порівняння, визначення проблем та пошук ефективних способів їх розв'язання, що розвиває критичне мислення та аналітичні навички здобувачів.

4. Підготовка до професійної діяльності. Вирішення ситуаційних завдань допомагають здобувачам вищої освіти: зрозуміти специфіку роботи в підприємницькому середовищі; формувати професійні компетенції та навички, необхідні для успішної кар'єри; демонструвати підприємливість в різних напрямках професійної діяльності та брати відповідальність за результати.

5. Формування командних навичок. Вирішення ситуаційних завдань передбачають групову роботу, що дозволяє здобувачам вищої освіти розвивати навички ефективної командної роботи, взаємодії та комунікації.

6. Знайомство з сучасними інструментами та технологіями. Виконання завдань може включати використання програмного забезпечення, інструментів для бізнес-аналізу, маркетингових досліджень тощо, що допомагає здобувачам ознайомитися з сучасними технологіями та інструментами, які використовуються в підприємницькій діяльності.

Навчальний посібник (практикум) підготовлено відповідно до робочої програми навчальної дисципліни «Економіка та організація підприємницької діяльності», яка входить як і до циклу професійної підготовки так і до циклу вибіркових компонент освітньо-професійних програм підготовки здобувачів першого (бакалаврського) рівня освіти, що навчаються за різними спеціальностями в Одеському національному економічному університеті.

Навчальний посібник є другим виданням, доповненим та переробленим, над яким працювали співробітники кафедри економіки, права та управління бізнесом.

Над окремими темами навчального посібника працювали:

Доброва Н. В. (тема 2, тема 3, тема 6) особистий вклад 1,55 др.арк;

Несененко П. П. (тема 1) особистий вклад 1,0 др.арк;

Каражия Е. А. (тема 2, тема 4, тема 5) особистий вклад 1,55 др.арк;

Котелевська Я. В. (тема 2, тема 3, тема 6) особистий вклад 1,55 др.арк.

Навчальний посібник призначено як для самостійної роботи здобувачів вищої освіти, так і для практичних занять під керівництвом викладача.

Навчальний посібник буде корисним для здобувачам першого (бакалаврського), другого (магістерського) рівнів освіти, аспірантам, так і широкому колу фахівців з підприємництва.

ТЕМА 1

ЦІЛІ, ЗАВДАННЯ ТА ФУНКЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Цілі підприємницької діяльності – досягнення економічних і соціальних результатів, спрямованість на задоволення суспільних потреб у товарах, роботах і послугах, та мету одержання прибутку. Ідеальне уявне передбачення результату підприємницької діяльності.

Завдання підприємницької діяльності – це кількісний вираз, що необхідно досягнути для виконання конкретної цілі.

Функція підприємницької діяльності – це здійснення діяльності з виробництва та обміну з іншими елементами підприємницького середовища.

Звіт про фінансові результати підприємства. Повна назва звіту – *Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід)* містить інформацію про доходи, витрати, фінансові результати та сукупний дохід, відображає результати діяльності підприємства протягом звітного періоду у вигляді прибутку чи збитку, а один з його показників – фінансовий результат до оподаткування, є базою для нарахування податку на прибуток. Звіт про фінансові результати складають юридичні особи разом із Балансом на звітну дату – на кінець останнього дня звітного періоду.

У Додатку А представлений бланк Звіту про фінансові результати для малих підприємств.

Операційна діяльність – це основна діяльність суб'єкта господарювання, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Чистий дохід від реалізації – вся продана покупцям продукція або послуги (виручка) з вирахуванням ПДВ, акцизного збору та інших відрахувань згідно з умовами законодавства. До складу чистого доходу включаються: доходи від здачі в оренду інвестиційної нерухомості, доходи (витрати) від курсових різниць, зокрема за поточними рахунками та пов'язані з операційною діяльністю.

Операційні доходи – це надходження від іншої діяльності підприємства (здача майна в оренду, отримані штрафи тощо).

Операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут – це витрати, які входять до групи постійних витрат підприємства на здійснення операційної діяльності.

Постійні витрати – це витрати, які не залежать від змін обсягу виробництва і мають місце навіть тоді, коли продукція не виробляється. До постійних витрат належать: зарплата управлінського персоналу, орендна плата, проценти за кредитами, амортизаційні відрахування та інше.

Змінні витрати – це витрати, які зростають при збільшенні випуску продукції і зменшуються при його скороченні. Якщо продукція не виробляється, вони мають нульове значення. До них належать витрати на сировину, паливо, електроенергію, зарплата робітникам та інше.

Собівартість продукції – це виражені в грошовій формі поточні витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). Включає витрати матеріалізованої та живої праці; є важливим кількісним показником, що характеризує діяльність підприємства. Це сума постійних та змінних витрат.

Фінансові витрати – витрати, що включають виплати відсотків за позиками, курсову різницю, інші витрати від переоцінки активів тощо.

Валовий прибуток або маржинальний дохід – це різниця між чистим доходом підприємства та змінними витратами.

Фінансовий результат від операційної діяльності або операційний прибуток – це різниця між валовим прибутком та операційними витратами.

Фінансовий результат до оподаткування (прибуток, збиток) – це різниця між валовим прибутком і постійними витратами.

Чистий прибуток діяльності підприємства – це різниця між фінансовим результатом та сумою податку на прибуток.

Грошовий потік – це надходження і видатки грошових коштів; наявність грошових коштів як на сьогодні, так і на перспективу.

Підприємницький успіх – це результативність підприємницької діяльності, що забезпечує реалізацію підприємницької ідеї та визнання, схвалення її суспільством. Позитивний результат підприємницької діяльності, факт найвищого досягнення поставленої мети.

Принципи що формують підприємницький успіх: готовність до пошуку нових можливостей та ініціативність у власній справі; упертість і настирність у досягненні поставленої мети; постійна готовність до господарського ризику; орієнтація у підприємницькій діяльності на ефективність виробництва і високу якість продукції (послуг); рішучість і цілеспрямованість у діяльності; намагання бути всебічно інформованим щодо обраного виду підприємницької діяльності; плановірність і гранична чіткість у роботі, реалізації стратегії і тактики підприємництва; здатність переконувати партнерів і встановлювати потрібні господарські зв'язки; незалежність і впевненість у собі; уміння протистояти будь-якому тиску ззовні, шантажу, та іншим протиправним діям.

Вартість підприємницької діяльності – це вартість діючого суб'єкта господарювання або вартість 100% корпоративних прав. Оцінка майна, майнових прав – це процес визначення їх вартості на дату оцінки за процедурою, встановленою нормативно-правовими актами.

Вартість підприємства (згідно з майновим підходом) розраховується як сума вартостей усіх активів (основних засобів, запасів, вимог, нематеріальних активів тощо), що складають цілісний майновий комплекс, за мінусом зобов'язань. Основним джерелом інформації за даним підходом є баланс підприємства.



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. Що таке підприємницький успіх і як його можна оцінити?
2. У чому полягають проміжні цілі підприємницької діяльності?
3. У чому полягає кінцева ціль підприємницької діяльності?
4. Які етапи планування цілей підприємницької діяльності?
5. У чому полягають функції підприємницької діяльності?
6. Які концепції бізнесу вам відомі?
7. Розгляньте на прикладі – чому прибуток не використовується як основний показник підприємницької діяльності підприємства?
8. Що таке грошовий потік?
9. За якою формулою розраховується грошовий потік?
10. Як грошовий потік пов'язаний із вартістю підприємства?
11. Як визначити вартість підприємства на кінець року балансовим методом?
12. У чому полягає економічна сутність показника рентабельності продукції? Як він розраховується?
13. Як відокремлюються витрати за ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат?
14. Як розрахувати економію на умовно-постійних витратах?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Примітка: *питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей.*

1.* Ступінь досягнення підприємницького успіху може бути виражений такими показниками:

- а) ціна продукції, що виробляється;
- б) прибуток підприємства;
- в) чистий прибуток;
- г) грошовий потік;
- д) рентабельність продукції;
- е) розмір вартості підприємства.

2. Грошовий потік пов'язаний з джерелами фінансування підприємства:

- а) прямо;
- б) обернено;
- в) не пов'язаний;
- г) некоректний варіант відповіді.

3. * Вартість підприємства – це:

- а) виражені в грошовій формі активи, що є власністю підприємства;
- б) вартість нерухомості й устаткування, що знаходяться на балансі підприємства;
- в) ринкова вартість усіх акцій, що належать підприємству;
- г) сумарні чисті та безготівкові надходження за результатами підприємницької діяльності.

4. * Статті балансу, що входять у перший поділ пасиву:

- а) незавершені капітальні інвестиції;
- б) дострокові фінансові інвестиції;
- в) додатковий капітал;
- г) короткострокові кредити банків;
- д) нерозподілений прибуток;
- е) поточні фінансові інвестиції;
- ж) резервний фонд.

5. Фактори зовнішнього порядку, які прямо впливають на формування прибутку підприємства:

- а) собівартість продукції, що випускається;
- б) нові методи нарахування амортизації;
- в) введення нових ставок податків;
- г) ціна продукції, що випускається;
- д) безготівкові надходження (перерахування).

6. Прибуток підприємства розраховується за формулою:

- а) «реалізація» – «податки» – «амортизація»;
- б) «реалізація» – «заробітна плата»;
- в) «актив» – «пасив»;
- г) «реалізація» – «витрати».

7.* Чинники, що сприяють зростанню рентабельності продукції підприємства:

- а) зростання прибутку від реалізації продукції;
- б) підвищення витрат виробництва;
- в) зниження собівартості реалізованої продукції;
- г) збільшення вартості сировини;
- д) підвищення тарифів на електроенергію.

8. Від обсягу виробництва продукції не залежать:

- а) сумарні (загальні) витрати;
- б) валові витрати;
- в) постійні витрати;
- г) середні валові витрати;

9. Формула:

Витрати виробництва = Витрати постійні + Витрати змінні на одиницю × Обсяг виробництва.

- а) правильна;
- б) неправильна.

10. Витрати виробництва на підприємстві складаються із:

- а) заробітної плати, вартості машин, вартості матеріалів, накладних витрат;
- б) податків, заробітної плати, амортизаційних відрахувань, підприємницького прибутку;
- в) відсотка по кредиту, заробітної плати, податку з прибутку, амортизаційних відрахувань;
- г) витрат на відрядження і представницьких витрат, вартості матеріалів, податку з прибутку, прибуткового податку.

11. * Ступінь досягнення підприємницького успіху може бути виражений такими показниками (допишіть):

- а) _____;
- б) _____.

12. Формула:

Грошовий потік = Прибуток від реалізації – Податок на прибуток +/- безготівкові надходження (витрати) + амортизаційні відрахування:

- а) правильна;
- б) неправильна.

13. Твердження, що «вартість підприємства – це виражені в грошовій формі активи підприємства, що є його власністю»:

- а) правильне;
- б) неправильне.

14. Визначте грошовий потік підприємства за два роки його діяльності разом, якщо підприємство сподівається одержати за два роки прибуток відповідно: 12 тис. грн та 18 тис. грн, амортизаційні відрахування за два роки складуть 5,5 тис. грн. Ставка податку на прибуток – 18%:

- а) 30,1 тис. грн;
- б) 35,5 тис. грн;
- в) 30,0 тис. грн;
- г) 24,5 тис. грн.

15. Визначте ціну (без ПДВ) продажу одиниці виробу, якщо планова норма коефіцієнта валового прибутку 55%, а змінні витрати одиниці продукції – 900 грн:

- а) 495 грн;
- б) 1395 грн;
- в) 2000 грн;
- г) 2395 грн.

16. Чистий дохід від реалізації продукції складає 600 тис. грн. Постійні витрати – 100 тис. грн. Коефіцієнт валового прибутку – 22%. За цих умов прибуток від реалізації продукції складе:

- а) 500 тис. грн;
- б) 132 тис. грн;
- в) 32 тис. грн;
- г) 532 тис. грн.

17. Підприємство сподівається одержати за три роки чистий прибуток відповідно: 10 тис. грн; 12 тис. грн; 18 тис. грн, а амортизаційні відрахування протягом трьох років не змінюються і складуть кожний рік по 6,4 тис. грн. Відповідно до цього грошовий потік за три роки разом складе:

- а) 48,5 тис. грн;
- б) 49,2 тис. грн;
- в) 59,2 тис. грн;
- г) 58,2 тис. грн.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Кінцева ціль підприємницької діяльності – це досягнення підприємницького успіху.

Питання до обговорення

1. У чому полягає сутність підприємницького успіху?
2. Які показники характеризують підприємницький успіх?
3. Які проміжні цілі можуть бути сформульовані для досягнення кінцевої цілі підприємницької діяльності?
4. Сформулюйте завдання для виконання конкретної цілі.
5. З яких етапів складається планування цілей підприємницької діяльності?

Завдання 2

Під поняттям «функція підприємницької діяльності» розуміють здійснення діяльності з виробництва та обміну з іншими елементами підприємницького середовища.

Виділяються такі функції підприємницької діяльності: функція ведення фінансів та обліку; функція управління персоналом (кадрова функція); функція матеріально-технічного забезпечення; процесійна (виробнича) функція; функція маркетингу.

Заповніть таблицю щодо характеристики функцій підприємницької діяльності (Див. приклад Таблиця 1.1).

Таблиця 1.1

Характеристика основних функцій підприємницької діяльності

Функція підприємницької діяльності	Сутність функції
Функція ведення фінансів та обліку	
Функція управління персоналом	
Функція матеріально-технічного забезпечення	
Процесійна функція	
Функція маркетингу	

Питання до обговорення

1. Як у своїй діяльності підприємець має враховувати потребу суспільства?
2. Які ще вигоди, крім задоволення потреб, надає суспільству підприємництво?
3. За основними функціями підприємництва побудуйте поетапну схему ваших дій як майбутнього підприємця.

Завдання 3

Один із найвидатніших економістів ХХ століття Йозеф Шумпетер, відзначав два основні погляди на підприємницьку діяльність: *консервативний* та *новаторський*. Відповідно до них існує дві концепції бізнесу та два типи поведінки підприємців.

Заповніть таблицю визначення підходів до здійснення підприємницької діяльності (Див. приклад Таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Характеристика основних поглядів на здійснення підприємницької діяльності

Підходи	Сутність моделі
Консервативна модель	
Новаторська модель	

Питання до обговорення

1. На яких питаннях зосереджується модель технократичного підходу до підприємницької діяльності?
2. Як модель технократичного підходу характеризує бізнес?
3. В чому полягає основна відмінність між представленими моделями?
4. В чому полягають можливості для здійснення підприємницької діяльності?
5. Чи є суперечності між двома наведеними моделями?

Завдання 4

Постановка завдання

Визначте рентабельність, чистий прибуток, грошовий потік і вартість майна підприємства на кінець року.

Зробіть висновок про ступінь успішності функціонування підприємства.

Вихідні дані

Підприємство завершило рік з такими показниками:

- 1) власний капітал підприємства на початок року – 1200 тис. грн;
- 2) собівартість реалізованої продукції – 2800 тис. грн;
- 3) прибуток від реалізації продукції – 700 тис. грн;
- 4) амортизаційні відрахування – 40 тис. грн;
- 5) штрафи за несвоєчасну оплату податків – 80 тис. грн;

Підприємство на початку року придбало пакет акцій АТ «Астор». Вартість придбаного по номіналу пакета акцій корпорації «Астор» складала 600 тис. грн. На кінець року ринкова вартість пакета акцій корпорації «Астор» складала – 450 тис. грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 5

Постановка завдання

Визначте приріст прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці.

Сформуйте таблицю приросту прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці за варіантами завдання (Див. приклад Таблиця 1.3).

Таблиця 1.3

Приріст прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці

Показники	Звітний місяць, грн	Плановий місяць, грн	Відхилення	
			абсолютне (+; –)	відносне (%)
Прибуток від реалізації				
Чистий прибуток				
Амортизаційні відрахування				
Грошовий потік				

Варіант 1

Вихідні дані

У базовому місяці на підприємстві досягнуті такі показники:

- 1) обсяг реалізації продукції – 400 шт.;
- 2) прибуток на одиницю продукції – 28 грн;
- 3) обсяг постійних витрат – 5200 грн;
- 4) рівень рентабельності продукції – 12%.

Наступного місяця заплановано збільшення обсягу реалізації продукції на 10%.

Для досягнення цієї мети підприємство придбало додаткове устаткування вартістю 96 тис. грн. Термін служби устаткування 10 років.

Амортизація нараховується прямолінійним методом.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 2

Вихідні дані

У базовому місяці підприємство досягло таких показників:

- 1) обсяг реалізації продукції – 500 шт.;
- 2) ціна одиниці продукції – 25,1 грн;
- 3) обсяг постійних витрат – 2500 грн;
- 4) рівень рентабельності продукції – 12%.

У наступному місяці заплановано збільшення обсягу реалізації продукції на 12%.

Для досягнення цієї мети підприємство придбало додаткове устаткування вартістю 103200 грн. Термін служби устаткування 5 років.

Амортизація нараховується прямолінійним методом.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 3

Вихідні дані

У базовому місяці підприємство досягло таких показників:

- 1) обсяг реалізації (без ПДВ) – 131,67 тис. грн;
- 2) собівартість одиниці продукції – 22,5 грн;
- 3) обсяг постійних витрат – 26125 грн;
- 4) рівень рентабельності продукції – 12%.

У наступному місяці заплановано збільшення обсягу реалізації продукції на 775 шт.

Для досягнення цієї мети підприємство придбало додаткове обладнання вартістю 103200 грн. Термін служби устаткування 10 років.

Амортизація нараховується прямолінійним методом.

Ставка податку з прибутку – 18%.

Завдання 6

Варіант 1

Постановка завдання

Визначте розмір зміни рентабельності та грошового потоку за місяць функціонування підприємства при збільшенні обсягу виробництва на 10% і, водночас, при зниженні ціни на 3%.

Зробить висновок.

Вихідні дані

Підприємством за місяць функціонування будуть досягнені такі показники:

- 1) обсяг реалізованої продукції – 2000 шт.;
 - 2) прибуток від реалізації продукції – 1000 тис. грн;
 - 3) собівартість реалізованої продукції – 4800 тис. грн,
у тому числі: сума постійних витрат – 1800 тис. грн,
з них амортизаційні відрахування – 6000 грн.
- Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 2

Постановка завдання

Визначте, як зміниться розмір грошового потоку підприємства в наступному місяці при збільшенні обсягу продажу на 10% і, одночасно, при зниженні ціни на 5%.

Зробити висновок.

Вихідні дані

У базовому місяці показники роботи підприємства були такими:

- 1) кількість реалізованих товарів – 100 шт.;
- 2) прибуток від реалізації – 1000 тис. грн;
- 3) змінні витрати на одиницю продукції – 3200 грн;
- 4) постійні витрати на весь випуск продукції – 1800 тис. грн,
у тому числі амортизаційні відрахування – 6000 грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 7

Постановка завдання

Визначте вигідність зміни малим підприємством ціни на продукцію.

Розрахуйте основні економічні показники (за кожним варіантом зміни ціни) та оформіть результати у вигляді таблиці (Див. приклад Таблиця 1.4).

Порівняйте розраховані показники діяльності підприємства за різними способами зміни ціни на продукцію, що виробляється та зробить висновок.

Таблиця 1.4

Порівняння пропозицій зміни ціни на продукцію

Показники	Звітний період	Пропозиції	
		збільшення ціни на продукцію	зменшення ціни на продукцію
Обсяг виробництва (од.)			
Ціна одиниці продукції (грн)			
Змінні витрати на одиницю продукції (грн)			
Постійні витрати (грн)			
Прибуток від реалізації продукції (грн)			

Варіант 1*Вихідні дані*

Мале підприємство спеціалізується на виробництві.

Обсяг виробництва продукції за рік постійний і складає 4800 шт. відповідає попиту на продукцію.

Ціна одиниці продукції – 425 грн (без ПДВ).

Розмір прямих виробничих витрат – 204 грн/од.

Обсяг постійних витрат за рік складає 508 800 грн.

Дослідження кон'юнктури ринку показали, що збільшення ціни на продукцію на 50 грн приведе до зниження щомісячного обсягу її продажу на 10 одиниць, а зниження ціни на ту ж суму – збільшує середньомісячний обсяг продажу на 20 одиниць.

У підприємства є можливість щодо збільшення обсягу виробництва.

Варіант 2*Вихідні дані*

Мале підприємство спеціалізується на виробництві продукції.

Ціна одиниці продукції – 323 грн (без ПДВ), а розмір прямих виробничих витрат складає 168 грн/шт.

Річний обсяг виробництва – 4800 шт., що відповідає попиту на продукцію.

Річний обсяг постійних витрат складає 484 800 грн.

Дослідження кон'юнктури ринку показали, що збільшення ціни на одиницю продукції на 50 грн призводить до зниження щомісячного обсягу реалізації на 10 штук, а зниження ціни на 30 грн – збільшує середньомісячний обсяг продажу на 20 штук.

Можливості для збільшення обсягу виробництва є.

Завдання 8

Постановка завдання

Визначте структуру ціни реалізованої продукції в умовах:

- 1) базисного періоду;
- 2) збільшення обсягу реалізації продукції до 200 одиниць;
- 3) скорочення обсягу реалізації продукції до 80 одиниць.

Розрахунки показників діяльності підприємства та структуру ціни реалізованої продукції оформіть у вигляді таблиці (Див. приклад Таблиця 1.5).

Порівняйте фінансові показники при збільшенні та зменшенні обсягу реалізації. Зробіть висновок.

Таблиця 1.5

Розрахунок структури ціни за різними обсягами реалізації продукції

Показники	Звітний період	Збільшення обсягу виробництва	Зменшення обсягу виробництва
Обсяг реалізації (шт)			
Виручка від реалізації продукції (грн)			
Податок на додану вартість (грн)			
Собівартість реалізованої продукції (грн)			
Прибуток від реалізації (грн)			
Структура ціни (%), всього у тому числі:			
– податок на додану вартість			
– собівартість продукції			
– прибуток			

Вихідні дані

Підприємство виготовляє 100 товарних одиниць на місяць.

Постійні витрати на місяць складають 10000 грн.

Змінні витрати складають 150 грн у розрахунку на одну товарну одиницю.

Виручка від реалізації продукції на місяць складає 36000 грн (з ПДВ).

Завдання 9

Постановка завдання

Складіть стислий звіт про фінансові результати малого підприємства.

Варіант 1

Вихідні дані

На розрахунковий рахунок малого підприємства в звітному році надійшла виручка в розмірі 1800 тис. грн, у тому числі ПДВ.

Виробнича собівартість (змінні витрати) реалізованої продукції за рік – 1000 тис. грн.

Адміністративні витрати за рік – 120 тис. грн.

Витрати на збут за рік – 50 тис. грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 2

Вихідні дані

На розрахунковий рахунок підприємства у звітному році надійшло 1842,24 тис. грн (у тому числі ПДВ).

Середня рентабельність продукції підприємства – 20%.

Адміністративно-управлінські витрати і витрати на збут займають 17,5% від собівартості продукції.

Ставка податку на прибуток – 18%

Завдання 10

Постановка завдання

Розрахуйте розмір очікуваного виторгу від реалізації продукції, розмір валового і чистого прибутку.

Вихідні дані

Залишки готової продукції на початок року – 40 шт.

Надійшло з виробництва готової продукції – 200 шт.

Очікуваний залишок нереалізованої продукції на кінець року менше в порівнянні з початком року на 50%.

Ціна одного виробу з урахуванням ПДВ – 600 грн.

Собівартість одиниці реалізованої продукції – 300 грн, у тому числі сума постійних витрат складає 20 грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 11

Постановка завдання

За допомогою зроблених розрахунків обґрунтуйте доцільність прийняття або відхилення пропозиції.

Вихідні дані

Наприкінці року ТОВ «Альфа» одержала пропозицію від ТОВ «Бета» щодо виготовлення експериментального приладу.

Виробничі потужності ТОВ «Альфа» достатні для виконання замовлення.

ТОВ «Бета» готова заплатити за експериментальний прилад – 12000 тис. грн.

Менеджер ТОВ «Альфа» виконав розрахунок прибутку від виготовлення експериментального приладу.

Собівартість замовлення (виготовлення приладу) – 12200 тис. грн,
у тому числі:

- вартість матеріалів – 4250 тис. грн;
- підготовчі витрати – 800 тис. грн;
- пряма заробітна плата (із ЄСВ) – 3950 тис. грн;
- загально-фірмові накладні витрати – 3200 тис. грн.

Прибуток – 1200 тис. грн.

Розрахункова ціна замовлення – 13400 тис. грн.

Завдання 12

Варіант 1

Постановка завдання

Визначте розмір валового прибутку, фінансового результату (прибутку) і чистого прибутку за місяць роботи підприємства і проаналізуйте окремо його зміну, якщо:

- 1) обсяг продажу збільшиться на 20% (до базового періоду);
- 2) обсяг продажу знизиться на 20% (до базового періоду).

Вихідні дані

Мале підприємство виробляє і реалізує продукцію.

Обсяг реалізації в середньому на місяць складає 100 одиниць.

Виручка від реалізації продукції за місяць складає 438000 грн (без ПДВ).

Загальна сума витрат за місяць 400000 грн.

у тому числі:

1. Змінні витрати:

- вартість сировини і матеріалів – 200000 грн;
- заробітна плата робітників (з ЄСВ) – 100000 грн;
- виробничі накладні витрати – 15000 грн.

2. Постійні витрати (адміністративні і збутові витрати) – 85000 грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 2

Постановка завдання

Визначте розмір валового прибутку, прибутку і чистого прибутку за місяць роботи підприємства і проаналізуйте окремо їхню зміну, якщо:

- 1) обсяг продажу скоротиться на 10% (до базового періоду);
- 2) обсяг продажу зросте на 15% (до базового періоду).

Вихідні дані

Підприємство реалізує продукцію.

Виручка від реалізації продукції (без ПДВ) за місяць – 60000 грн.

Сумарні витрати за місяць – 54000 грн,

у тому числі: постійні витрати – 16000 грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 13

Постановка завдання

Проаналізуйте загальні витрати на реалізацію продукції, розділивши їх на змінні й постійні. Розрахуйте загальні витрати за травень.

Вихідні дані

Магазин у квітні реалізував 1000 одиниць продукції.

У травні місяці планується збільшити обсяг продажу до 1500 одиниць.

За звітний місяць були досягнуті такі показники:

Собівартість закупівлі продукції – 12000 тис. грн.

Постійні витрати:

– заробітна плата персоналу (із ЄСВ) – 300 тис. грн.

– заробітна плата касира (із ЄСВ) – 10000 грн.

– витрати на оренду – 20 тис. грн.

– амортизаційні відрахування – 30 тис. грн.

Заробітна плата і комісійні продавців (із ЄСВ) – 150 тис. грн*

Витрати на рекламу і збут – 155 тис. грн **

*із них 100 тис. грн – змінні витрати;

** із них 55 тис. грн – змінні витрати.

Завдання 14

Постановка завдання

За допомогою зроблених розрахунків обґрунтуйте доцільність прийняття або відхилення пропозиції. Зробіть висновок.

Вихідні дані

Підприємство виготовляє та реалізує запасні частини для автомобіля: масляні фільтри.

Ціна реалізації – 10 грн за одиницю (без ПДВ).

Змінні витрати на одиницю продукції – 3,6 грн.

Квартальний обсяг продажу – 250 тис. шт.

Постійні витрати підприємства – 975 тис. грн.

Поріг рентабельності перейдено.

Надходить комерційна пропозиція – продати додатково 20 тис. фільтрів за ціною 5,25 грн (без ПДВ).

Виконання цього замовлення пов'язано тільки із зростанням змінних витрат на 72 тис. грн. Постійні витрати не змінюються.

Завдання 15

Постановка завдання

Визначте розмір прибутку від реалізації продукції та розмір постійних витрат у плановому періоді.

Вихідні дані

Підприємство виготовляє та реалізує продукцію.

Планується реалізувати продукцію на суму 750 тис. грн (з ПДВ).

Прибуток на одиницю продукції становить 125 грн.

Норма рентабельності – 25%.

Частка змінних витрат у собівартості продукції – 44 %.

Завдання 16

Постановка завдання

Визначте, який із варіантів проведення господарських ситуацій найбільше доцільний з погляду показників рентабельності обороту, суми прибутку і грошового потоку, для ТОВ «ТПК», що спеціалізується на торгівлі персональними комп'ютерами.

Вихідні дані

Термін погашення кредиту – 1.01.2027 р.

Сплата податків – 15.03.2025 р.

Сплата відсотка за кредит – 10.03.2025 р.

Виплата заробітної плати – 5.03.2025 р.

Баланс ТОВ «ТПК» на 1.03.2025 р. наведено в Таблиці 1.6.

Таблиця 1.6

Баланс ТОВ «ТПК» на 01.03.2025 р.

Актив	Сума (тис. грн)	Пасив	Сума (тис. грн)
I. Необоротні активи		I. Власний капітал	
Основні засоби	-	Зареєстрований капітал	70,0
		Резервний капітал	12,5
		Нерозподілений прибуток	57,5
Усього за розділом I	-	Усього за розділом I	140,0
II. Оборотні активи		II. Дострокові зобов'язання і забезпечення	
Грошові кошти та їх еквіваленти	370,0	Дострокові кредити банків	155,0
Усього за розділом II		Усього за розділом II	155,0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття		III. Поточні зобов'язання і забезпечення	
		Поточна кредиторська заборгованість за:	
		розрахунками з бюджетом	64,0
		розрахунками з оплати праці	11,0
		Усього за розділом III	75,0
		IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утриманими для продажу	-
Баланс	370,0	Баланс	370,0

У плані на березень передбачається зберегти обсяг обороту, але при цьому необхідно вибрати один із двох варіантів здійснення господарських операцій, характеристики яких наведені в Таблиці 1.7.

Таблиця 1.7

Характеристика двох варіантів здійснення господарських операцій

Показники	1 варіант	2 варіант
1. Обсяг обороту (тис. грн)	750	750
2. Витрати на придбання і збут (тис. грн)	710	700
3. Прибуток (тис. грн)	40	50
4. Терміни і суми оплати за придбані персональні комп'ютери (дата / тис. грн)	5.03 / 300 20.03 / 300	5.03 / 350 20.03 / 240
5. Терміни і суми оплати за продані в роздріб персональні комп'ютери (дата / тис. грн)	10.03 / 100 15.03 / 300 25.03 / 350	15.03 / 50 25.03 / 700
6. Податок на прибуток (%)	18	18
7. Штраф за невчасне погашення заборгованості, за кожний день прострочення (%)	3	3
8. Відсоток за довгостроковий кредит (%)	20	20

Завдання 17

Постановка завдання

На основі проведених розрахунків, обґрунтуйте доцільність рішення менеджерів підприємства про підвищення ціни парасолів.

Вихідні дані

Підприємство спеціалізується на виготовленні парасоль трьох видів.

Дані про обсяг продажу за місяць, ціни (без ПДВ) та витрати по видах парасоль наведені в Таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Фінансові показники за видами продукції

Види парасоль	Ціна за одиницю (без ПДВ), грн	Обсяг реалізації, од.	Витрати на одиницю продукції, грн
I	180,0	200	130,0
II	220,0	1350	180,6
III	250,0	900	210,1

Підприємство уклало договір на постачання більш якісних каркасів і більш красивої тканини, що забезпечує збільшення терміну служби парасоль.

Собівартість одиниці продукції при використанні більш якісних матеріалів збільшується в середньому на 15%.

Менеджерам підприємства відомо, що при зростанні ціни на 10% обсяг продажу парасоль падає на 5%. Але, користуючись поліпшенням споживчих властивостей парасоль, менеджери підприємства вирішили підвищити ціну в 1,5 рази.

Завдання 18

Постановка завдання

Визначте:

1. Розмір прибутку, що підлягає оподаткуванню.
2. Розмір чистого прибутку підприємства.
3. Рентабельність активів і капіталу.
4. Коефіцієнт незалежності.

Вихідні дані

У звіті про фінансові результати за рік торговельне підприємство має такі звітні показники:

- 1) чистий дохід від реалізації – 2000 тис. грн (без ПДВ).
- 2) матеріальні витрати – 1200,4 тис. грн;
- 3) інші операційні витрати – 200,2 тис. грн;
- 4) витрати на оплату праці (з ЄСВ) – 200,8 тис. грн;
- 5) амортизаційні відрахування – 80 тис. грн;
- 6) виплата відсотків за кредитом – 60 тис. грн;

У балансі за рік торговельне підприємство має такі звітні показники:

- основні засоби – 1700 тис. грн;
- запаси – 4900 тис. грн;
- дебіторська заборгованість – 3900 тис. грн;
- гроші та їх еквіваленти – 300 тис. грн;
- власний капітал – 4200 тис. грн;
- короткострокова кредиторська заборгованість – 4400 тис. грн;
- довгострокова кредиторська заборгованість – 2200 тис. грн.

Завдання 19

Постановка завдання

Розрахуйте загальну суму витрат на плановий рік з упорядкуванням стислої форми фінансової звітності № 2.

Вихідні дані

Змінні витрати:

- Матеріальні витрати (закупівля товарів) – 1400 тис. грн у рік.
- Заробітна плата продавців – 840 тис. грн у рік.
- Єдиний соціальний внесок – 22%.

Постійні витрати:

- Заробітна плата керівника і бухгалтера – 25 тис. грн на місяць.
- Заробітна плата комірника товарного складу – 13200 грн на місяць.
- Єдиний соціальний внесок – 22%.
- Амортизація офісу – 5 тис. грн на місяць.
- Оренда торгової зали – 15 тис. грн у рік.
- Витрати на рекламу – 25 тис. грн у рік.
- Виторг від реалізації продукції (з ПДВ) – 7200 тис. грн у рік.

Завдання 20

Постановка завдання

1. Складіть стислий звіт про фінансові результати.
2. Розрахуйте і включити в преїскурант ціну за 1 годину консультування.

Вихідні дані

Аудиторська фірма надає всі види аудиторських послуг, зокрема й разові консультації.

У фірмі працюють 2 аудитори, заробітна плата (з ЄСВ) одного аудитора складає 10 000 грн на місяць.

Заробітна плата (з ЄСВ) директора і бухгалтера складає 25400 грн на місяць.

Оренда офісу – 30 000 грн у рік.

Амортизація офісного устаткування – 4000 грн у рік.

Поштово-телефонні і господарські витрати складають 2000 грн на місяць.

Кількість годин обслуговування на одного аудитора 400 годин у рік:

(1 аудитор×10 годин×40 робочих тижнів).

Коефіцієнт рентабельності – 25%.

Завдання 21

Постановка завдання

Визначте, наскільки вигідним є варіант плану на наступний рік порівняно з поточним роком за прибутком та чистим прибутком. Розрахунки оформіть у вигляді таблиці (Див. приклад Таблиця 1.9).

Таблиця 1.9

Обґрунтування доцільності плану на наступний рік

Показники	Звітний період, грн	Плановий період, грн
Чистий дохід		
Собівартість, всього у тому числі		
Змінні витрати		
Постійні витрати		
Прибуток		
Чистий прибуток		

Вихідні дані

Виручка від реалізації – 1500 тис. грн (30 тис. одиниць за ціною за одиницю 50 грн) (без ПДВ).

Постійні витрати періоду:

- 1) витрати на рекламу – 130 тис. грн;
- 2) витрати заробітну плату персоналу (з ЄСВ) – 300 тис. грн;
- 3) витрати на оренду приміщення – 100 тис. грн;
- 4) витрати на відрядження – 120 тис. грн.

У майбутньому року планується зростання обсягу реалізації до 50 тис. одиниць, для чого буде потрібно збільшити витрати на рекламу на 20% і на оплату праці персоналу на 10%.

Змінні витрати на одиницю залишаться незмінними – 23 грн.

Податок на прибуток – 18%.

Завдання 22

Постановка завдання

1. Розрахувати доцільність кожної пропозиції.
2. На основі проведених розрахунків, зробити висновок щодо обрання найбільше привабливих пропозицій.

Розрахунок приросту прибутку у порівнянні зі звітним періодом надати у вигляді таблиці (Див. приклад Таблиця 1.10).

Таблиця 1.10

Розрахунок приросту прибутку від схвалення пропозицій

Показники	Звітний період	Пропозиції		
		II	III	IV
Обсяг реалізації (одиниць)				
Ціна одиниці продукції (грн)				
Чистий дохід (грн)				
Собівартість (грн), всього у тому числі				
– змінні витрати				
– постійні витрати				
Прибуток				
Приріст прибутку				

I. Начальник відділу маркетингу припускає, що збільшення витрат на рекламу на 150 тис. грн на місяць здатне дати приріст щомісячного виторгу від реалізації на 450 тис грн.

Чи варто схвалити пропозицію щодо підвищення витрат на рекламу?

II. Заступник генерального директора з виробництва хотів би використовувати більш дешеві матеріали, що дозволяють заощаджувати на змінних витратах по 750 грн на кожну одиницю продукції.

Проте начальник відділу збуту побоюється, що зниження якості виробів призведе до зниження обсягу реалізації до 350 одиниць на місяць.

Чи варто схвалити пропозицію щодо закупівлі більш дешевих матеріалів?

III. Начальник відділу маркетингу припускає знизити ціну реалізації на 500 грн і одночасно довести витрати на рекламу до 32 тис. грн на місяць. Відділ маркетингу прогнозує в цьому разі збільшення обсягу реалізації на 25%.

Чи варто схвалити таку пропозицію?

IV. Начальник відділу збуту припускає перевести своїх співробітників з окладів (сумарний місячний фонд заробітної плати з ЄСВ складає 30200 грн) на комісійну винагороду – 450 грн із кожної проданої одиниці продукції. Він упевнений, що обсяг продажу зросте на 15%.

Чи варто схвалити таку пропозицію?

Вихідні дані

Підприємство виробляє продукцію.

Обсяг реалізації на місяць – 400 одиниць.

Ціна одиниці продукції – 7500 грн (без ПДВ).

Змінні витрати одиниці виробу – 4500 грн.

Постійні витрати підприємства на місяць – 420 тис. грн.



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Поняття підприємницького успіху.
2. Цілі підприємницької діяльності.
3. Приклад визначення (планування) цілей та завдань підприємства.
4. Моделі здійснення підприємницької діяльності.
5. Грошовий потік як показник підприємницького успіху.
6. Самоменеджмент особистості.
7. Визначення понять «успіх» та «підприємницький успіх».
8. Аналіз історії підприємницького успіху.
9. Собівартість продукції. Складові. Види. Методи розрахунку.
10. Рентабельність. Визначення. Види. Показники.
11. Фактори впливу на рентабельність.
12. Шляхи підвищення рентабельності підприємства.
13. Рентабельність бізнесу.
14. Показники фінансової стійкості бізнесу.
15. Фінансовий стан підприємства. Сутність. Показники. Методи розрахунку.



ПРИКЛАД РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 1.1.

Постановка завдання

Визначте приріст прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці.

Сформуйте таблицю приросту прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці.

Вихідні дані

У базовому місяці на підприємстві досягнуто таких показників:

- 1) обсяг реалізації продукції – 400 шт.;
- 2) прибуток на одиницю продукції – 28 грн;
- 3) обсяг постійних витрат – 5200 грн;
- 4) рівень рентабельності продукції – 12%.

Наступного місяця заплановано збільшення обсягу реалізації продукції на 10%.

Для досягнення цієї мети підприємство придбало додаткове устаткування вартістю 96 тис. грн. Термін служби устаткування 10 років.

Амортизація нараховується прямолінійним методом.

Ставка податку на прибуток – 18%.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок показників діяльності підприємства в звітному періоді.

1.1. Розрахунок суми прибутку від реалізації продукції в звітному місяці.

Розрахунок суми прибутку від реалізації продукції в звітному місяці здійснюється за формулою (1):

$$\Pi_{зв} = \Pi_{зв.од} \times Op_{зв}, \quad (1)$$

де $\Pi_{зв}$ – сума прибутку від реалізації в звітному місяці;

$\Pi_{зв.од}$ – прибуток звітного місяця від реалізації одиниці продукції;

$Op_{зв}$ – обсяг реалізації продукції в звітному місяці.

За умовами вихідних даних, сума прибутку в звітному періоді складе 11 200 грн:

$$\Pi_{зв} = 28 \text{ грн} \times 400 \text{ шт.} = 11200 \text{ грн}$$

1.2. Розрахунок чистого прибутку в звітному періоді.

Розрахунок чистого прибутку ($\text{ЧП}_{\text{зв}}$) в звітному періоді здійснюється за формулою (2):

$$\text{ЧП}_{\text{зв}} = \text{П}_{\text{зв}} - \text{Сума податку на прибуток} \quad (2)$$

Сума податку на прибуток ($\text{П}_{\text{на прибуток}}$) в звітному періоді розраховується за формулою (3):

$$\text{П}_{\text{на прибуток}} = \text{П}_{\text{зв}} \times \text{Ставка податку на прибуток} \quad (3)$$

Сума чистого прибутку від реалізації продукції в звітному місяці буде складати 9184 грн:

$$\text{ЧП}_{\text{зв}} = 11200 \text{ грн} - 2016 \text{ грн} = 9184 \text{ грн}$$

1.3. Розрахунок грошового потоку звітного періоду.

Розрахунок грошового потоку в базовому періоді здійснюється за формулою (4):

$$\text{ГП}_{\text{зв}} = \text{ЧП}_{\text{зв}} + \text{AB}_{\text{зв}}, \quad (4)$$

де $\text{AB}_{\text{зв}}$ – сума амортизаційних відрахувань в базовому місяці.

За умовами ситуаційного завдання в звітному періоді не здійснюються амортизаційні відрахування, тому сума розрахованого чистого прибутку в звітному періоді буде дорівнювати суми грошового потоку в звітному місяці.

2. Розрахунок показників діяльності підприємства в плановому періоді.

2.1. Розрахунок обсягу реалізації продукції в плановому періоді.

За умовами ситуаційного завдання в наступному місяці заплановано збільшення обсягу реалізації на 10%.

Збільшення обсягу реалізації в плановому періоді розраховується за формулою (5):

$$\text{Ор}_{\text{план}} = \text{Ор}_{\text{баз}} \times \text{К}_{\text{зр}} \quad (5)$$

де $\text{Ор}_{\text{план}}$ – обсяг реалізації продукції в наступному місяці;

$\text{К}_{\text{зр}}$ – запланований коефіцієнт зростання обсягу реалізації в наступному місяці.

Обсяг реалізованої продукції в натуральному вигляді буде складати:

$$\text{Ор}_{\text{план}} = 400 \text{ шт.} \times 1,1 = 440 \text{ шт.}$$

2.2. Розрахунок амортизаційних відрахувань.

Для досягнення мети зростання обсягу виробництва, підприємство придбало додаткове устаткування вартістю 96 тис. грн з терміном служби 10 років. Амортизація нараховується прямолінійним методом.

Сума амортизаційних відрахувань (**AB**) прямолінійним методом розраховується за формулою (6):

$$AB = \frac{\text{Вартість обладнання}}{\text{Термін служби}}, \quad (6)$$

За умовами вихідних даних до ситуаційного завдання, сума амортизаційних відрахувань в плановому місяці буде складати:

$$AB_{\text{план}} = \frac{96\,000 \text{ тис. грн}}{10 \text{ років} \times 12 \text{ місяців}} = 800 \text{ грн}$$

2.3. Розрахунок економії на постійних витратах.

За умовами ситуаційного завдання, в наступному місяці планується зростання обсягу виробництва продукції, а це призведе до економії на сумі постійних витрат.

Економія на умовно-постійних витратах розраховується за формулою (7):

$$E_{\text{упв}} = \left(\frac{\text{УПВ}}{\text{Орплан}} - \frac{\text{УПВ}}{\text{Орбаз}} \right) \times \text{Орплан}, \quad (7)$$

де $E_{\text{упв}}$ – економія на умовно постійних витратах.

Економія на умовно-постійних витратах у зв'язку з збільшенням обсягу виробництва у плановому періоді буде дорівнювати:

$$E_{\text{упв}} = \left(\frac{5200 \text{ грн}}{440 \text{ шт.}} - \frac{5200 \text{ грн.}}{400 \text{ шт.}} \right) \times 440 \text{ шт.} = 520 \text{ грн.}$$

2.4. Розрахунок прибутку від реалізації продукції в плановому місяці.

Розрахунок суми прибутку від реалізації продукції з урахуванням всіх змін у плановому місяці, здійснюється за формулою (8):

$$П_{\text{змін}} = П_{\text{план}} - AB_{\text{план}} + E_{\text{упв}} \quad (8)$$

де $П_{\text{змін}}$ – сума прибутку в плановому місяці з урахуванням: збільшення обсягу реалізації продукції, збільшення суми амортизаційних відрахувань та економії на постійних витратах;

$П_{\text{план}}$ – сума прибутку від реалізації продукції в наступному місяці з урахуванням збільшення обсягу реалізації на 10%.

Здійснивши розрахунки всіх змін у плановому місяці, розмір прибутку від реалізації продукції в плановому місяці складе:

$$П_{\text{змін}} = 440 \text{ шт.} \times 28 \text{ грн} - 96000 \text{ грн} + 520 \text{ грн} = 12040 \text{ грн.}$$

2.5. Розрахунок чистого прибутку в плановому місяці.

Розрахунок чистого прибутку в плановому місяці здійснюється на підставі формули (2):

$$ЧП_{\text{план}} = 12040 \text{ грн} - 2167,2 \text{ грн} = 9872,8 \text{ грн.}$$

2.6. Розрахунок грошового потоку в плановому місяці.

Розмір грошового потоку в плановому місяці розраховується на підставі формули (4):

$$\text{ГП} = 9872,8 \text{ грн} + 800 \text{ грн} = 10672,8 \text{ грн.}$$

3. Розрахунок приросту прибутку, чистого прибутку та грошового потоку.

Результати порівняння показників діяльності підприємства за звітний і плановий період наведені у Таблиці 1.11.

Таблиця 1.11

Приріст прибутку, чистого прибутку та грошового потоку підприємства в наступному місяці

Показники	Звітний місяць, грн	Плановий місяць, грн	Відхилення	
			абсолютне (+; -)	відносне (%)
1	2	3	4	5
Прибуток від реалізації	11200	12040	+840	+7,5%
Чистий прибуток	9072	9872,8	+ 688,8	+ 7,5%
Амортизаційні відрахування	-	800	-	-
Грошовий потік	9184	10672,8	+1600,8	+ 17,7%

Висновок до ситуаційного завдання.

Приріст розміру прибутку у наступному місяці в порівнянні з минулим періодом складе 840 грн (7,5%).

Приріст розміру чистого прибутку у наступному місяці в порівнянні з минулим місяцем складе 688,8 грн (7,5%).

Приріст грошового потоку в наступному місяці в порівнянні з минулим періодом складе 1488,4 грн (16,2%). Таке зростання грошового потоку у плановому місяці пов'язано зі:

- збільшенням обсягу реалізації на 10%;
- збільшенням амортизаційних відрахувань, у зв'язку з введенням додаткового обладнання;
- економія на постійних витратах, через зростання обсягу виробництва.

ТЕМА 2

ФАКТОРИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА ТА ЗАСОБИ ЙОГО ЗАПОБІГАННЯ



ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Банкрутство – визнана господарським судом нездатність боржника, (крім страховика або кредитної спілки) відновити свою платоспроможність за допомогою процедури санації та реструктуризації і погасити встановлені у порядку, грошові вимоги кредиторів інакше, ніж через застосування ліквідаційної процедури або процедури погашення боргів боржника.

Неплатоспроможність – неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку грошові зобов'язання перед кредиторами, зокрема по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Загроза неплатоспроможності – фінансово-господарський стан боржника, що характеризується наявністю обставин, які підтверджують, що боржник протягом наступних 12 місяців не зможе виконати свої грошові зобов'язання у строк, передбачений для їх виконання, чи здійснювати платежі за звичайними господарськими операціями.

Боржник – юридична особа або фізична особа, у тому числі фізична особа-підприємець, неспроможна виконати свої грошові зобов'язання, строк виконання яких настав.

Грошове зобов'язання (борг) – зобов'язання боржника сплатити кредитору певну грошову суму відповідно до цивільно-правового правочину (договору) та на інших підставах, передбачених законодавством України.

Зовнішні фактори банкрутства – фактори, які загалом характеризують ті умови, які склалися на макрорівні для функціонування господарюючих суб'єктів та на які підприємство не може впливати.

Внутрішні фактори банкрутства – умови, які визначають розвиток підприємства і є результатом його діяльності.

Експрес-діагностика фінансового стану підприємства – це здатність за короткий проміжок часу з використанням обмеженої кількості показників розпізнати фінансовий стан підприємства на будь-якому відрізку часу за вимогою суб'єкта.

Платоспроможність – це одна з характеристик фінансової стійкості підприємства, яка показує наявність у нього коштів, достатніх для погашення боргів за всіма короткостроковими зобов'язаннями та одночасного здійснення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Платоспроможність підприємства – це здатність своєчасно і в повному обсязі погашати свої фінансові зобов'язання.

Поточна (технічна) платоспроможність підприємства – наявність у підприємства в достатньому обсязі коштів для розрахунків за кредиторською заборгованістю, яка вимагає негайного погашення.

Перспективна платоспроможність підприємства – узгодженість зобов'язань і платіжних коштів протягом прогнозованого періоду.

Ліквідність – здатність окремих видів майнових цінностей швидко перетворитися у грошову форму без втрати своєї балансової вартості.

Оборотні активи – активи, які постійно обертаються у процесі господарської діяльності підприємства.

Поточні (короткострокові) зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства.

Добровільна ліквідація підприємства – ситуація, що має місце за умови, якщо засновники або учасники самостійно ухвалюють рішення про завершення бізнесу.

Примусова ліквідація підприємства – ситуація, що має місце за умови, якщо рішення про завершення бізнесу ухвалюється за рішенням органів державної влади (насамперед, органів судової влади).

Фіктивне банкрутство – це свідомо фальшиве повідомлення про неспроможність, до якого вдається підприємство для отримання від своїх кредиторів відстрочки або пролонгації боргів, а також знижок із боргів.

Превентивна реструктуризація – система організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів, спрямованих на недопущення або запобігання неплатоспроможності боржника, що можуть включати зміну складу, умов або структури активів та зобов'язань боржника, а також будь-які необхідні операційні зміни чи комбінацію цих елементів, які здійснюються згідно з планом превентивної реструктуризації.

Арбітражний керуючий – фізична особа, яка отримала відповідне свідоцтво та інформація про яку внесена до Єдиного реєстру арбітражних керуючих України.

Розпорядник майна – арбітражний керуючий, призначений господарським судом для здійснення процедури розпорядження майном.

Розпорядження майном боржника – обов'язкова судова процедура в будь-якій справі про банкрутство, що є системою заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника, які застосовується для забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища.

Санація – система заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство, з метою відновлення платоспроможності боржника, спрямованих та оздоровлення фінансово-господарського стану боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів.

Керуючий санацією – арбітражний керуючий, керівник боржника, призначений господарським судом для здійснення процедури санації боржника.

Мирова угода – домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки та / або розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, що оформляється угодою сторін у письмовій формі.

Ліквідаційна процедура у справі про банкрутство – процедура, основним призначенням якої є ліквідація визнаної судом заборгованості банкрута шляхом продажу майна банкрута та проведення розрахунків по його боргах.

Ліквідатор – арбітражний керуючий, фізична особа, яка організовує здійснення ліквідаційної процедури та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів.

Судова санація – система заходів, передбачених процедурою провадження справи про банкрутство з метою запобігання ліквідації боржника і спрямованих на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів кредитуванням, реструктуризацією боргів та капіталу і (або) зміною організаційної та виробничої структури боржника.

Досудова санація – система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, що здійснюються власником боржника для запобігання його ліквідації, удаючись до реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів у межах чинного законодавства до початку порушення справи про банкрутство.

Санаційна спроможність – це наявність у підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, фінансових, організаційно-технічних та правових можливостей, які визначають його здатність самостійно провести фінансову санацію.



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. Що ви розумієте під неплатоспроможністю боржника?
2. Який фінансовий стан підприємства характеризується поняттям «банкрутство»?
3. Які можливі негативні наслідки банкрутства?
4. Які моделі поведінки боржника вам відомі, у чому полягає їхній зміст?
5. За якими ознаками можна стверджувати про ймовірність виникнення неспроможності підприємства?

6. Які вам відомі передумови банкрутства? У які групи їх можна об'єднати та, у чому їхній зміст?
7. На якій стадії становлення підприємства воно більш за все схильне до банкрутства і чому?
8. Який порядок дії кредиторів щодо визнання підприємства банкрутом?
9. Які існують варіанти проведення діагностики фінансового стану підприємства?
10. Що таке експрес-діагностика фінансового стану підприємства?
11. Що таке поглиблена діагностика фінансового стану підприємства?
12. Які загальноприйняті методи застосовуються при аналізі фінансового стану підприємства?
13. Що таке ліквідність?
14. Яке значення ліквідності для нормального функціонування підприємства?
15. У чому полягають причини зниження рівня платоспроможності підприємства?
16. На підставі яких показників проводиться оцінка короткострокової платоспроможності підприємства?
17. Які показники використовуються для оцінки довгострокової платоспроможності підприємства?
18. Як розраховується чистий робочий капітал?
19. Які підстави добровільної ліквідації підприємства?
20. Що таке примусова ліквідація підприємства?
21. У чому полягає процедура щодо розпорядження майном підприємства банкрута?
22. Кому належить право визнання підприємства банкрутом?
23. Які повноваження має арбітражний керівник?
24. Які повноваження має керуючий санацією?
25. Що таке мирова угода?
26. У якому порядку задовольняються вимоги кредиторів до банкрута?
27. Як розраховується спеціальний показник оцінки загрози банкрутства?
28. Які основні заходи щодо профілактики банкрутства?
29. У чому полягає економічна сутність санації підприємства?
30. Хто виступає замовником санаційного аудиту підприємства?
31. Які етапи і порядок проведення санації підприємства?
32. Що таке план санації?
33. Які форми проведення санації вам відомі?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Примітка: питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей.

1. Стан банкрутства підприємства – це:

- а) неможливість боржника відновити свою платоспроможність;
- б) збиткова діяльність підприємства;
- в) зубожіння власника;
- г) немає коштів на рахунку підприємства.

2. Право визнання підприємства банкрутом належить:

- а) кредитній установі;
- б) фонду державного (комунального) майна;
- в) господарському суду;
- г) банку, що обслуговує боржника.

3. Провадження справ про банкрутство підприємства регулюється:

- а) Господарським процесуальним кодексом;
- б) Кодексом України з процедур банкрутства;
- в) Кримінальним процесуальним кодексом;
- г) Законом України «Про банки і банківську діяльність».

4.* Фінансово-економічними факторами банкрутства підприємства є:

- а) відсутність контролю за розміром запасів і дебіторської заборгованості;
- б) недостатнє обґрунтування розміру позикових засобів;
- в) прорахунки в створенні сприятливого іміджу підприємства;
- г) недостатнє врахування потреб споживачів;
- д) низький рівень якості продукції, що виробляється;
- е) вибір ненадійного партнера по бізнесу.

5.* Комерційними факторами банкрутства підприємства є:

- а) незадовільний менеджмент кредиторської заборгованості;
- б) недостатнє обґрунтування розміру позикових засобів;
- в) недостатнє врахування потреб споживачів;
- г) низький рівень якості продукції;
- д) втрата конкурентоспроможності в комерційній сфері.

6. Одним із техніко-технологічних факторів банкрутства підприємства є:

- а) відсутність контролю за розміром запасів і дебіторської заборгованості;
- б) низький рівень якості продукції;
- в) вибір ненадійного партнера по бізнесу;
- г) недостатнє обґрунтування розміру позикових засобів.

7. * Групи внутрішніх факторів втрати платоспроможності підприємства (допишіть):

- а) техніко-технологічні;
- б) _____;
- в) _____;
- г) _____.

8. * До оборотних активів підприємства належать:

- а) дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
- б) інвестиційна нерухомість;
- в) поточні зобов'язання і забезпечення;
- г) поточні фінансові інвестиції.

9. Коефіцієнт поточної ліквідності характеризує:

- а) загальну забезпеченість підприємства оборотними коштами для ведення господарської діяльності;
- б) частку власних оборотних коштів у загальному їх обсязі;
- в) можливість відновити або втратити платоспроможність;
- г) частку запозичених коштів у загальному їх обсязі;

10. Коефіцієнт, який показує, скільки гривень оборотних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань, – це:

- а) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- б) коефіцієнт поточної ліквідності;
- в) коефіцієнт оборотності запасів;
- г) коефіцієнт швидкої ліквідності.

11. Співвідношення поточних активів до поточних зобов'язань – це:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності;
- б) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

12. Коефіцієнт, який показує, яка частина короткострокових позикових зобов'язань може бути, у разі необхідності, погашена негайно:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності;
- б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- г) коефіцієнт швидкої ліквідності.

13. Формула розрахунку коефіцієнта абсолютної ліквідності (Кал):

$$\text{Кал} = \frac{\text{Кошти і їх еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}}$$

- а) правильна;
- б) неправильна.

14. Коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) можна визначити за формулою:

$$\text{а) } K_{шл} = \frac{\text{Необоротні активи} + \text{Оборотні активи}}{\text{Дострокові зобов'язання}};$$

$$\text{б) } K_{шл} = \frac{\text{Кошти та їхні еквіваленти}}{\text{Поточні зобов'язання}};$$

$$\text{в) } K_{шл} = \frac{\text{Оборотні активи} - \text{Запаси}}{\text{Поточні зобов'язання}};$$

$$\text{в) } K_{шл} = \frac{\text{Необоротні активи} - \text{Оборотні активи}}{\text{Дострокові зобов'язання}}.$$

15. Одержання дивідендів у розмірі вкладу до статутного капіталу підприємства впливає на коефіцієнти ліквідності так:

- а) збільшує;
- б) зменшує;
- в) не впливає;
- г) некоректний варіант відповіді.

16. Придбання офісного устаткування впливає на коефіцієнти ліквідності так:

- а) зменшує;
- б) збільшує;
- в) не впливає;
- г) некоректний варіант відповіді.

17. Сума коштів підприємства, які розрахуються як різниця між розміром поточних активів і поточних пасивів (зобов'язань), – це:

- а) власний капітал;
- б) робочий капітал;
- в) необоротні активи;
- г) оборотні активи.

18. Коефіцієнт, який показує, скільки разів на рік обертаються кошти, які вкладені в розрахунок, – це:

- а) коефіцієнт оборотності запасів;
- б) коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості;
- б) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- г) коефіцієнт швидкої ліквідності.

19. Коефіцієнт, який відображає середню кількість оборотів оборотних коштів на відповідний період часу, тобто швидкість обороту, – це:

- а) коефіцієнт поточної ліквідності;
- б) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- в) коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості;
- г) коефіцієнт оборотності активів.

20. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості оборотних активів – це:

- а) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- б) коефіцієнт поточної ліквідності;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт оборотності активів.

21. Співвідношення чистого доходу від реалізації продукції до середньорічної вартості запасів – це:

- а) коефіцієнт оборотності запасів;
- б) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- в) коефіцієнт поточної ліквідності;
- г) коефіцієнт абсолютної ліквідності.

22. Твердження, що «коефіцієнт оборотності запасів показує, як часто обертаються запаси для забезпечення поточного обсягу продажу»:

- а) правильне;
- б) неправильне.

23. Співвідношення власного капіталу до суми активів підприємства – це:

- а) коефіцієнт швидкої ліквідності;
- б) коефіцієнт поточної ліквідності;
- в) коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- г) коефіцієнт концентрації власного капіталу.

24. * Визначте порядок задоволення вимог кредиторів банкрутом:

- а) задоволення вимог, які забезпечені заставою (вимоги комерційного банку);
- б) вимоги кредиторів, які не забезпечені заставою;
- в) вимоги, які пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді і роботою ліквідаційної комісії;
- г) вимоги, що виникли із зобов'язань перед працівниками банкрута;
- д) інші кредитори;
- е) вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства;
- ж) вимоги кредиторів за договорами страхування;
- з) вимоги із зобов'язань до Фонду соціального страхування;
- і) вимоги щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Поняття «банкрутство» надзвичайно широке і містке, в якому переплітається сукупність юридичних та економічних відносин.

1. Сформууйте таблицю з різними поглядами на розуміння сутності поняття «банкрутство», які існують в українській науково-економічній і юридичній літературі (не менше 5 визначень).

2. Після таблиці надайте список використаних джерел.

Вимоги до оформлення таблиці

В першому стовпчику таблиці необхідно надати посилання на джерела інформації (у квадратних дужках вказується порядковий номер джерела у списку використаної літератури та відповідна сторінка (наприклад, [3, с. 177] – сторінка 177 літературного джерела, яке в списку літератури значиться під номером 3).

Список використаних літературних джерел, який надається після заповненої таблиці (Див. приклад Таблиця 2.1), необхідно оформити згідно з вимогами державного стандарту ДСТУ 8302:2015 з обов'язковим наведенням назв праць електронних джерел інформації.

Таблиця 2.1

Різні погляди розуміння сутності поняття «банкрутство»

Автор, джерело	Визначення

Завдання 2

Зовнішні фактори банкрутства підприємства – це фактори, на які підприємство не може впливати, що загалом характеризують ті умови, які склалися на макrorівні для функціонування господарюючих суб'єктів.

Заповніть таблицю щодо характеристики зовнішніх факторів банкрутства підприємства: міжнародних та національних (Див. приклад Таблиця 2.2).

Таблиця 2.2

Характеристика зовнішніх факторів банкрутства підприємства

Зовнішні фактори банкрутства	Характеристика
Міжнародні фактори банкрутства	
Національні фактори банкрутства	

Завдання 3

Внутрішні (ендогенні) фактори банкрутства визначають розвиток підприємства і є результатом його діяльності.

Внутрішні фактори банкрутства підприємства поділяються на такі чотири групи: фінансові; комерційні; техніко-технологічні; організаційні.

Заповніть таблицю щодо характеристики факторів втрати платоспроможності підприємства та наслідків їхньої дії (Див. приклад Таблиця 2.3).

Таблиця 2.3

Причини втрати платоспроможності підприємства

Група факторів	Причина втрати платоспроможності	Наслідки дії факторів
Фінансові (незадовільний фінансовий менеджмент)		
Комерційні (незадовільний маркетинг)		
Техніко-технологічні (незадовільна технічна політика)		
Організаційні (незадовільний менеджмент)		

Завдання 4

Надайте класифікацію основним ризик-факторам (причинам) виникнення банкрутства підприємства.

Сформууйте таблицю, де необхідно надати характеристику ризик-факторів з урахуванням специфіки діяльності підприємства певного виду підприємницької діяльності і обґрунтуйте найбільш істотні зовнішні (прямого та опосередкованого впливу) та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства (Див. приклад Таблиця 2.4).

Здобувач вищої освіти самостійно обирає, з рекомендованих, вид підприємницької діяльності.

Рекомендовані види підприємницької діяльності

1. Сільське господарство (сфера рослинництва або сфера тваринництва).
2. Ресторанний бізнес.
3. Готельний бізнес.
4. Туристичний бізнес (сфера внутрішнього туризму, або сфера зовнішнього туризму, або сфера сільського (аграрного) зеленого туризму).
5. Сфера будівництва (сфера будівництва об'єктів нерухомості або сфера будівництва будівель).
6. Транспорт (сфера пасажирських перевезень або сфера вантажних перевезень).

7. Торгівля (сфера оптової торгівлі або сфера роздрібної торгівлі).
8. Сфера охорони здоров'я.
9. Сфера освіти.

Таблиця 2.4

Ризик-фактори виникнення банкрутства підприємства
(Вид підприємницької діяльності)_____

Ризик-фактор	Характеристика ризик-факторів
1. Зовнішні ризик-фактори	
<i>1.1. Прямого впливу</i>	
Попит	
Конкуренція	
Споживачі	
Постачальники	
Нормативно-правові та інституційні	
Галузеві	
<i>1.2. Опосередкованого впливу</i>	
Міжнародні	
Політичні	
Економічні	
Науково-технологічні	
Географічні	
Природно-екологічні	
Соціально-культурні	
Демографічні	
2. Внутрішні ризик-фактори	
Ресурсні	
Виробничі	
Економічні	
Інноваційні	
Організаційні	

Завдання 5

Заповніть таблицю щодо характеристики показників оцінювання короткострокової платоспроможності (Див. приклад Таблиця 2.5).

Таблиця 2.5

Показники оцінювання короткострокової платоспроможності

Назва показника короткострокової платоспроможності	Характеристика показника	Формула розрахунку
Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності		
Коефіцієнт швидкої ліквідності		
Коефіцієнт абсолютної ліквідності		
Коефіцієнт оборотності активів		
Коефіцієнт оборотності запасів		
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості		
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості		

Завдання 6

Заповніть таблицю щодо характеристики показників оцінювання довгострокової платоспроможності (Див. приклад Таблиця 2.6).

Таблиця 2.6

Показники оцінювання дострокової платоспроможності

Назва показника дострокової платоспроможності	Характеристика показника	Формула розрахунку
Коефіцієнт концентрації власного капіталу		
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу		
Співвідношення власного та позикового капіталу		
Коефіцієнт забезпеченості за кредитами		

Завдання 7

Сформууйте схему проходження справи про банкрутства підприємства.

Питання до обговорення

1. Хто може подати заяву до господарського суду про відкриття провадження у справі про банкрутство юридичної особи?
2. Які документи необхідно додати до заяви кредитора про відкриття провадження у справі про банкрутство до господарського суду?
3. Який повинен бути розмір безспірних вимог кредитора (кредиторів) до боржника, щоб порушити справу про банкрутство?
4. В чому полягає процедура розпорядження майном банкрута?

5. Які зобов'язання розпорядника майна?
6. Які права та обов'язки арбітражного керуючого?
7. Які функції та повноваження саморегулюючої організації арбітражних керуючих?
8. В чому полягає процедура превентивної реструктуризації?

Завдання 8

Санація – це система заходів, що здійснюється під час провадження у справі про банкрутство підприємства.

Питання до обговорення

1. Які етапи має процедура санації?
2. Які права має керуючий санацією?
3. Що повинен включати план санації боржника?
4. Що повинен містити звіт керуючого санацією?

Завдання 9

У випадках, передбачених Кодексом України з процедур банкрутства, господарський суд у судовому засіданні за участю сторін ухвалює постанову про визнання боржника банкрутом і відкриває ліквідаційну процедуру.

Питання до обговорення

1. Які функції господарського суду у ліквідаційній процедурі?
2. Які повноваження має ліквідатор з дня його призначення?
3. Що включається до складу ліквідаційної маси?
4. Яка особливості продажу майна банкрута вам відомі?
5. Який порядок проведення аукціону?
6. Яких випадках господарський суд закриває провадження у справі про банкрутство (неплатоспроможність)?
7. В чому полягають особливості банкрутства фермерського господарства?

Завдання 10

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів у порядку, встановленому Кодексом України з процедур банкрутства.

Заповніть таблицю щодо черговості задоволення вимог кредиторів, яка встановлена Кодексом України з процедур банкрутства (Див. приклад Таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Черговість задоволення вимог кредиторів

Черга задоволення	Вимоги, що задовольняються
Перша черга задоволення вимог	
Друга черга задоволення вимог	
Третя черга задоволення вимог	
Четверта черга задоволення вимог	
П'ята черга задоволення вимог	

Завдання 11

Постановка завдання

Розрахуйте основні статті балансу підприємства на кінець місяця функціонування.

Розрахунки надати у вигляді таблиці скороченого балансу підприємства за місяць функціонування (Див. приклад Таблиця 2.8).

Визначте рівень ліквідності підприємства після закінчення першого місяця його діяльності.

Зробіть висновок про успішність функціонування підприємства.

Таблиця 2.8

Скорочений баланс діяльності підприємства на кінець місяця

Статті балансу	Сума (тис. грн)
АКТИВ	
1. Основні засоби (залишкова вартість)	
2. Гроші та їх еквіваленти	
Усього активів	
ПАСИВ	
1. Зареєстрований капітал	
2. Нерозподілений прибуток	
3. Короткострокові кредити банків	
4. Поточна кредиторська заборгованість за:	
– розрахунками з бюджетом	
– розрахунками з оплати праці	
– інші поточні зобов'язання	
Усього пасивів	

Варіант 1

Вихідні дані

Майно підприємства при його заснуванні характеризувалося такими даними:

- 1) основні засоби – 8000 тис. грн;
- 2) кошти та їх еквіваленти – 2000 тис. грн;
- 3) зареєстрований капітал – 10000 тис. грн.

Для організації діяльності (закупівлі сировини і матеріалів), власник підприємства взято кредит на один місяць у сумі 5000 тис. грн під 16% річних.

Через місяць після заснування, підприємством досягнуті такі показники:

- 1) термін обороту оборотних коштів – 1 місяць;
- 2) фондоддача – 1,2 грн на 1 грн основних засобів;
- 3) заробітна плата працівникам підприємства, що підлягає виплаті за місячний обсяг виробництва – 100 тис. грн;
- 4) єдиний соціальний внесок – 22%;

5) інші постійні витрати (транспорт, ремонт та ін.) – 50 тис. грн.
Ставка податку на прибуток – 18%.

Варіант 2

Вихідні дані

Майно підприємства при його заснуванні характеризувалося такими даними:

- 1) основні засоби – 7000 тис. грн;
- 2) кошти та їх еквіваленти – 3000 тис. грн;
- 3) зареєстрований капітал – 10000 тис. грн.

Для організації діяльності (закупівлі сировини і матеріалів) підприємством взято кредит на один місяць у сумі 4000 тис. грн. під 17% річних.

Через місяць після заснування, підприємством досягнуті такі показники:

- 1) термін обороту оборотних коштів – 1 місяць;
 - 2) фондівдача – 1,4 грн на 1 грн основних засобів;
 - 3) заробітна плата працівникам підприємства, що підлягає виплаті за місячний обсяг виробництва – 250 тис. грн;
 - 4) єдиний соціальний внесок – 22%;
 - 5) інші постійні витрати (транспорт, ремонт та ін.) – 150 тис. грн.
- Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 12

Постановка завдання

Сформуйте короткий (спрощений) ліквідаційний баланс.

Розрахуйте:

- 1) загальну суму боргу;
- 2) загальну суму коштів від реалізації майна підприємства;
- 3) ступень задоволення вимог кредиторів.

Вихідні дані

Станом на 1.02.2025 року підприємство в установленому Законом порядку визнано банкрутом.

Встановлено можливість реалізації активів підприємства в таких розмірах:

- 1) мало ліквідні активи підприємства-банкрута будуть реалізовані за 60% балансової вартості;
- 2) середньо ліквідні активи – за 78% балансової вартості;
- 3) швидко ліквідні активи – за 98% балансової вартості.

Витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в суді та роботою ліквідаційної комісії складають 9990 тис. грн.

Скорочений баланс підприємства-банкрута наведений у Таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Баланс підприємства-банкрута на 1.01.2025 року

Актив	Сума (тис. грн)	Пасив	Сума (тис. грн)
I. Необоротні активи		I. Власний капітал	
Основні засоби	2500,0	Зареєстрований капітал	3500,0
Усього за розділом I	2500,0	Усього за розділом I	3500,0
II. Оборотні активи		II. Довгострокові зобов'язанням і забезпечення	-
Запаси	2040,0	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	8040,0	Короткострокові кредити банків	2000,0
		Поточна кредиторська заборгованість за:	
		товари, роботи, послуги	6500,0
Гроші та їх еквіваленти	7920,0	розрахунками з бюджетом	3500,0
		зі страхування	2000,0
Усього за розділом II	20500,0	розрахунками з оплати праці	3000,0
		Усього за розділом III	17000,0
Баланс	20 500,0	Баланс	20 500,0



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Сутність банкрутства підприємства. Суб'єкти банкрутства.
2. Банкрутство фізичної особи.
3. Виявлення і запобігання «фальшивого» банкрутства.
4. Види ліквідації підприємства.
5. Судові процедури банкрутства.
6. Проведення у справі про банкрутство.
7. Організація діяльності арбітражного керуючого.
8. Саморегулююча організація арбітражних керуючих.
9. Продаж майна підприємства-банкрута на аукціоні.
10. Ліквідність і платоспроможність підприємства.
11. Показники, що характеризують платоспроможність підприємства.
12. Визначення стану платоспроможності.

13. Методи аналізу фінансового стану підприємства.
14. Чинники, що призводять до банкрутства.
15. Методи профілактики банкрутств.
16. Втрата платоспроможності або банкрутство.
17. Причини зниження рівня платоспроможності підприємства.
18. Санація підприємства.
19. Превентивна реструктуризація.
20. Боржник та правочини боржника у процедурі превентивної реструктуризації
21. Оцінка глибини фінансової кризи підприємства.
22. Диверсифікація в розвитку і виживанні підприємств.
23. Основні аспекти конкурентоспроможності підприємств.
24. Проблеми банкрутства великих і середніх підприємств.
25. Державна фінансова підтримка санації підприємств.
26. Реорганізація як ефективний спосіб вирішення проблеми банкрутства підприємств.
27. Аналіз рентабельності підприємства.
28. Шляхи підвищення платоспроможності підприємства.
29. Приклади банкрутства найвідоміших компаній в світі.
30. Історія міста-банкрута Детройта.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 2.1

Постановка завдання

Сформуйте короткий (спрощений) ліквідаційний баланс.

Розрахуйте:

- 1) загальну суму боргу;
- 2) загальну суму коштів від реалізації майна підприємства;
- 3) ступень задоволення вимог кредиторів.

Вихідні дані

Станом на 1.02.2025 року підприємство в установленому Законом порядку визнано банкрутом.

Встановлено можливість реалізації активів підприємства в таких розмірах:

- 1) мало ліквідні активи підприємства-банкрута будуть реалізовані за 50% балансової вартості;
- 2) середньо ліквідні активи – за 80% балансової вартості;
- 3) швидко ліквідні активи – за 98% балансової вартості.

Витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в суді та роботою ліквідаційної комісії складають 970 тис. грн.

Скорочений баланс підприємства-банкрута наведений у Таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Баланс підприємства-банкрута на 1.01.2025 року

Актив	Сума (тис.грн)	Пасив	Сума (тис.грн)
1	2	3	4
I. Необоротні активи		I. Власний капітал	
Основні засоби	1500,0	Зареєстрований капітал	40,0
Усього за розділом I	1500,0	Усього за розділом I	40,0
II. Оборотні активи		II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	-
Запаси	380,0	III. Поточні зобов'язання і забезпечення	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	840,0	Короткострокові кредити банків	200,0
		Поточна кредиторська заборгованість за:	
		товари, роботи, послуги	660,0
Гроші та їх еквіваленти	80,0	розрахунками з бюджетом	380,0
		зі страхування	220,0
Усього за розділом II	1300,0	розрахунками з оплати праці	1300,0
		Усього за розділом III	2760,0
Баланс	2800,0	Баланс	2800,0

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок загальної суми боргу.

Загальна сума боргу складається з боргових зобов'язань перед контрагентами підприємства і витрати, які пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в суді та роботою ліквідаційної комісії.

Загальна сума боргу перед контрагентами підприємства складається з боргових зобов'язань, які є в балансі підприємства і містяться в розділах пасиву балансу. За даними балансу ця сума боргу складає 2800 тис. грн.

Витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в суді та роботою ліквідаційної комісії складають 970 тис. грн.

Загальна сума боргу перед кредиторами і ліквідаційною комісією складає: 2800 тис. грн + 970 тис. грн = 3770 тис. грн.

2. Розрахунок суми грошових коштів від реалізації майна підприємства-банкрута.

За умовами завдання встановлено, що підприємство має можливість реалізувати своє майно від чого буде отримано:

- 1) мало ліквідних активів – 750 тис. грн;
- 2) середньо ліквідних активів – 976 тис. грн;
- 3) швидко ліквідних активів – 78,4 тис. грн.

Загальна сума коштів від реалізації майна підприємства-банкрута складе 1804,4 тис. грн.

3. Формування ліквідаційного балансу.

Таблиця 2.11

Ліквідаційний баланс

Черговість задоволення вимог кредиторів	Сума боргу (тис. грн)	Сума задоволення вимог (тис. грн)	Ступінь задоволення вимог (%)
1	2	3	4
1 черга			
Вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати перед працюючими та звільненими працівниками банкрута, різні грошові компенсації	1300	$0,526 \times 1804,4 = 949,11$	73,01
Вимоги кредиторів за договорами страхування	200	$0,081 \times 1804,4 = 146,16$	73,08
Витрати, пов'язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ЛК	970	$0,393 \times 1804,4 = 709,13$	73,11
Всього 1 черга	2470	1804,4	73,07
2 черга			
Вимоги за зобов'язаннями, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров'ю громадян	220	-	-
3 черга			
Вимоги щодо сплати податків і зборів	380		

Продовження табл.2.11

1	2	3	4
4 черга			
Вимоги кредиторів, не забезпечені заставою	660		
5 черга			
Вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до СК підприємства	40		
ВСЬОГО	3770	1804,4	47,86

Висновок до ситуаційного завдання 2.1.

На основі сформованого спрощеного ліквідаційного балансу можна зробити висновки:

- 1) загальна сума боргу перед кредиторами і ліквідаційною комісією складає 3770 тис. грн;
- 2) загальна сума коштів від реалізації майна підприємства-банкрута буде складати 1804,4 тис. грн;
- 3) Загальна сума боргу перевищує суму коштів, які будуть отримані від реалізації майна підприємства-банкрута.

Коштів вистачить, щоб задовільнити тільки вимоги кредиторів першої черги. Рівень задоволення першої черги вимог кредиторів в середньому складає 73%.

Завдання 2.2.

Надайте класифікацію основним ризик-факторам (причинам) виникнення банкрутства підприємства.

Сформууйте таблицю, де необхідно надати характеристику ризик-факторів з урахуванням специфіки діяльності підприємства певного виду підприємницької діяльності і обґрунтуйте найбільш істотні зовнішні (прямого та опосередкованого впливу) та внутрішні ризик-фактори виникнення банкрутства.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Формування таблиці щодо характеристики ризик-факторів виникнення банкрутства суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу (Див. Таблиця 2.12):

Таблиця 2.12

Ризик-фактори виникнення банкрутства суб'єктів господарювання
готельно-ресторанного бізнесу

Ризик-фактор	Характеристика ризик-факторів
1	2
1. Зовнішні ризик-фактори	
1.1. Прямого впливу	
Попит	– сезонний характер готельно-ресторанних послуг; – зниження платоспроможного попиту населення;
Конкуренція	– високий рівень конкуренції на ринку готельно-ресторанних послуг; – посилення монополізму; – неефективна цінова політика; – незадовільний стан номерного фонду готелю; – місце розташування закладів готельно-ресторанного бізнесу; – незадовільний рівень якості готельно-ресторанних послуг; – асортимент основних і додаткових послуг; – недостатній розвиток інфраструктури; – негативний імідж закладів готельно-ресторанного бізнесу;
Споживачі	– підвищення вимог споживачів до якості і безпечності готельно-ресторанних послуг матеріального (номери, обладнання, меблі, харчування) і нематеріального (сервіс, гостинність, дружелюбність, ввічливість) характеру; – купівельні звички; – переорієнтація населення розвинутих країн світу на здорове харчування;
Постачальники	– рівень налагодженості взаємозв'язків з постачальниками матеріально-технічних ресурсів;
Нормативно-правові та інституційні	– недосконалість та мінливість законодавчої та нормативно-правової бази; – недосконалість державної регуляторної політики; – високий рівень бюрократії дозвільних процедур при реєстрації та веденні бізнесу; – значна кількість перевірок різними контролюючими органами суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу; – відсутність державної цільової програми розвитку готельно-ресторанного бізнесу;

1	2
Галузеві	– невідчутність та нематеріальність готельно-ресторанних послуг; – терміновий характер готельно-ресторанних послуг; – одночасність процесів виробництва і споживання; – обмежена можливість зберігання; – широка участь персоналу в технологічному циклі готельно-ресторанного обслуговування; – невизначеність і суб'єктивність критеріїв якості готельно-ресторанних послуг;
1.2. Опосередкованого впливу	
Міжнародні	– процеси глобалізації та євроінтеграції; – зацікавленість з боку міжнародних готельних операторів до ринку України; – міждержавні угоди та міжнародні організації у сфері гостинності; – митно-тарифні та нетарифні бар'єри; – діяльність транснаціональних корпорацій;
Політичні	– військові дії, повномасштабне вторгнення РФ на територію України; – політична нестабільність в Україні тощо;
Економічні	– вплив військового стану на економіку країни; – економічний спад; – спадна динаміка основних макроекономічних показників; – високий рівень інфляції, нестабільність валютного курсу; – непривабливий інвестиційний клімат; – зростання цін на паливно-енергетичні та матеріально-технічні ресурси; – низький платоспроможний попит населення; – відсутність методики визначення та попередження банкрутства підприємств готельно-ресторанного бізнесу; – вплив умов країни постійного проживання на витрати споживачів готельно-ресторанних послуг; – вплив умов країн тимчасового перебування або світових цін на процес споживання готельно-ресторанних послуг тощо;

1	1
Науково-технологічні	– поява новітніх інформаційних технологій: глобальні комп'ютерні системи резервування (booking.com, TripAdvisor, Top Hotels та ін.), інтегровані комунікаційні мережі, системи мультимедіа, інформаційні системи менеджменту та ін.; – розвиток техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій в готельно-ресторанній сфері
Географічні	– фізико-географічні (ландшафт, рослинний і тваринний світ, водні ресурси, рельєф); – економіко-географічні (економіко-географічне положення та загальноекономічний рівень розвитку країни (регіону, району); – ступінь розвитку внутрішнього готельно-ресторанного бізнесу; – ступінь урбанізації; – наявність транспортної і соціальної інфраструктури; – можливості країни (регіону, району) щодо підготовки кадрів для обслуговування готельно-ресторанного бізнесу);
Природно-екологічні	– абіотичні (кліматичні, едафічні, орографічні, хімічні, фізичні); – біотичні; – антропогенні
Соціально-культурні	– низький рівень доходів населення; – національні традиції та звички; – спосіб життя; – ставлення до відпочинку; – проблеми міжетнічних відносин; – соціальна відповідальність; – соціальний добробут; – вимоги контролю якості навколишнього середовища; – економія енергії;
Демографічні	– скорочення чисельності населення України у зв'язку з повномасштабною війною (загиблі на фронті, окупація, міграція населення в інші країни світу); – щорічне природне скорочення чисельності населення України; – вікова структура населення (зростання питомої ваги людей похилого віку);

1	2
2. Внутрішні ризик-фактори	
Ресурсні	– дефіцит трудових, фінансових та матеріальних ресурсів; – обмеженість земельних ресурсів; – обмеженість та висока вартість паливно-енергетичних і матеріально-технічних ресурсів; – низька доступність кредитних ресурсів (високі відсоткові ставки за комерційними кредитами, складність процедур їх отримання); – скорочення висококваліфікованого наукового і кадрового потенціалу;
Виробничі	– одночасність процесів виробництва і споживання; – обмежена можливість зберігання; – низький рівень кваліфікації персоналу;
Економічні	– фактори, пов'язані з військовими діями; неефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; – неефективне використання ресурсів; – понаднормові залишки запасів; – уповільнення обігу капіталу; – зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей; – дефіцит власних оборотних коштів; – збільшення витрат; – зниження показників рентабельності;
Інноваційні	– низький рівень впровадження інновацій: електронного управління готельно-ресторанними закладами; інформаційних технологій в просуванні готельно-ресторанних послуг на ринку; «відкритих кухень»; екологічних інноваційних технологій тощо;
Організаційні	– низький рівень організації надання готельно-ресторанних послуг; – недосконалість організаційної структури управління; – низький рівень організації маркетингу; – відсутність внутрішнього контролю.

Висновок до ситуаційного завдання 2.

Військові дії, повномасштабне вторгнення РФ, дуже сильно впливають на діяльність всіх суб'єктів господарювання України, зокрема і на функціонування суб'єктів господарювання готельно-ресторанного бізнесу України.



ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Договір – це форма документального закріплення партнерських зв'язків, яка обумовлює предмет договору, взаємні права та обов'язки, наслідки порушення домовленостей. Договір – це домовленість двох або більше сторін, за якою в них виникають взаємні права та обов'язки. Стороною в договорі може бути будь-яка особа.

Договірна робота – це діяльність підприємства з формування і правового закріплення договірних відносин та організації виконання договорів.

Засновницький (установчий) договір – це письмовий документ, який засвідчує волевиявлення фізичних осіб – підприємців чи юридичних осіб відносно заснування нової організаційно-правової структури для реалізації будь-якої конкретної підприємницької ідеї.

Підприємницький договір – документ, що відображає угоду сторін (партнерів) відносно безпосереднього здійснення обраної підприємницької діяльності. Договір опосередковує відносини у процесі праці, виробництва й реалізації продукції або надання різноманітних послуг.

Договір (контракт, угода) – це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав і зобов'язань, наслідків порушення домовленостей). Він опосередковує стосунки в процесі праці, виробництва й реалізації продукції або надання послуг.

Договір комерційної концесії – це договір, за якою одна сторона (правоволоділець) зобов'язується надати другій стороні (користувачеві) на строк або без визначення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, належних правоволодільцеві, а користувач зобов'язується дотримуватися умов використання наданих йому прав та сплатити правоволодільцеві обумовлену договором винагороду.

Договір про спільну діяльність – це документ господарського призначення, згідно з якими організовується спільна діяльність без створення для цієї мети юридичної особи.

Кредитний договір – це договір, який укладається між відповідним банком (інвестиційним фондом) і підприємством про надання певної суми кредиту на умовах, визначених цим договором, зі сплатою певного відсотка за користування позиковими коштами.

Оферта – це ведення переговорів у письмовій формі означає, що одна із сторін готує пропозицію іншій стороні у вигляді проєкту договору. Автор оферти – оферент.

Акцепт – це відповідь особи, якій адресовано оферту, про прийняття нею пропозиції укласти договір. Акцептом є позитивна відповідь на пропозицію укладення договору, тобто згода. Іноді особа, яка одержала оферту, погоджується укласти договір, але разом з тим пропонує свої зауваження щодо певних умов договору. Така відповідь не вважається акцептом, а являє собою одночасно відмову від одержаної пропозиції й нову пропозицію укласти договір.

Преамбула – це своєрідний вступ до договору, в якій повинні бути зазначені: назва договору (договір купівлі-продажу, бартерний договір тощо); вказівка щодо місця і часу укладання договору; фіксування факту укладання договору згідно з тими умовами, які викладені у самому тексті; юридична назва підприємницьких структур (партнерів, сторін договору), при цьому виробник (посередник) записується першим, а покупець (споживач) – відповідно, другим.

Оплата за фактом – це коли отримання товару (послуги) припускає розрахунок щодо отримання товару, зокрема чеком або готівкою.

Попередня оплата – це форма оплати, яка припускає здійснення розрахунку до отримання товару (послуги).

Акредитивна форма оплати – це форма оплати, яка передбачає, що кошти в рахунок оплати замовлення надходять не на поточний рахунок постачальника, а на особливий (спеціальний) рахунок, що відкривається в банку – акредитив.

Акредитив – це форма розрахунків між юридичними особами. Її суть у тому, що угода здійснюється між банком постачальника і банком одержувача. Інакше кажучи, усі повноваження для операцій належать не юридичним особам, а їхнім банкам.

Оплата з відстрочкою платежу (на відкритий рахунок) – це форма оплати, яка припускає надання клієнтові відстрочення платежу на обговорений у договорі термін.



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. У чому полягає сутність договору? Яке його основне призначення?
2. У чому суть господарського договору?
3. Чим господарський договір відрізняється від цивільного договору?
4. Які основні принципи побудови взаємовідносин між контрагентами?
5. У якому разі бажання отримати швидку вигоду призводить до суперечності з довгостроковими інтересами підприємства?

6. У чому полягає договірна робота? Які основні етапи договірної роботи?
7. У чому полягає процес переговорів між контрагентами?
8. Які основні правила підписання договору?
9. У чому сутність засновницького договору?
10. Які вам відомі види договорів?
11. Які розрізняють види підприємницьких договорів за сферами діяльності?
12. У чому сутність відшкодувального та безвідплатного договорів?
13. У чому сутність реального та консенсусного договорів?
14. У чому відмінність між одностороннім і двостороннім договорами?
15. Які основні розділи повинні включатися до змісту підприємницького договору?
16. Які основні ознаки виділяють договір постачання серед інших договорів?
17. Які аспекти підлягають економічному обґрунтуванню при складанні договору на постачання продукції (послуг)?
18. У чому полягають істотні умови договору постачання?
19. Які переваги і недоліки різних варіантів надання в договорі розміру платежу ви знаєте?
20. Які форми оплати за продукцію (послуги) вам відомі?
21. У чому полягають переваги й недоліки попередньої оплати?
22. У чому полягають переваги й недоліки оплати на відкритий рахунок?
23. Що являє собою акредитив?
24. Якою є форма оплати за товари (послуги), при якій розрахунок за товар здійснюється до одержання товару (послуги)?
25. Якою є форма оплати за товари (послуги), при якій кошти в рахунок оплати замовлення надходять не на поточний рахунок постачальника, а на особливий рахунок банку?
26. Що являє собою така форма оплати за товари (послуги), при якій розрахунок за товар здійснюється при одержанні товару (послуги)?
27. Що означає стандартний запис «2/10 нетто 30»?
28. Чому підтримка на балансі дебіторської заборгованості обходиться дешевше порівняно з додатковими витратами споживачів на здійснення передоплати?
29. У чому полягає залежність між розмірами платежу й формою оплати?
30. Які види ризику передбачаються при складанні договорів?
31. Як знизити рівень ризику при укладанні договорів?
32. Які аспекти підлягають економічному обґрунтуванню в кредитному договорі?

33. Коли виникає необхідність у спільній діяльності?
34. Як забезпечується відповідність ступеня участі партнерів у спільній діяльності та розподіл отриманого від її здійснення результату?
35. У чому полягає сутність договору про спільну діяльність?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

- 1. Кредит, у якому об'єктом позики є не гроші, а визначена сума вартості в товарній формі, тобто продаж товару одним підприємцем іншому з відстрочкою платежу, – це:**
- а) кредит споживчий;
 - б) кредит міжнародний;
 - в) кредит державний;
 - г) кредит комерційний.
- 2. Засновницький (установчий) договір – це:**
- а) депозитний договір;
 - б) договір відносно заснування нового підприємства;
 - в) страховий договір;
 - г) договір оренди.
- 3. Підприємницький договір – це:**
- а) засновницький договір;
 - б) договір відносно безпосереднього здійснення обраної підприємницької діяльності;
 - в) страховий договір;
 - г) договір оренди.
- 4. Твердження, що «договір – це юридичний документ, у якому фіксуються права, обов'язки та відповідальність сторін, які його уклали» є:**
- а) правильне;
 - б) неправильне.
- 5. Застава – це:**
- а) спосіб забезпечення зобов'язань;
 - б) спосіб оплати послуг;
 - в) спосіб забезпечення права власності на майно;
 - г) спосіб отримання кредиту.
- 6. Сторони називаються «Продавець» і «Покупець» при укладанні договорів:**
- а) купівлі – продажу;
 - б) обміну;
 - в) дарування;
 - г) доручення;
 - д) позики.

7. Одна зі сторін договору називається:

- а) спонсор;
- б) контракт;
- в) аукціон;
- г) контрагент.

8. Між розміром суми процентної ставки по запропонованому проєкту і передбачуваним прибутком від проєкту, необхідно поставити знак:

- а) $>$;
- б) $<$;
- в) $\geq$;
- г) $\leq$.

9. Форма оплати при якій отримання товару (послуги) припускає розрахунок з отримання товару чеком або грошовою готівкою, – це:

- а) оплата за фактом;
- б) попередня оплата;
- в) акредитив;
- г) оплата на відкритий рахунок.

10. Форма оплати, яка передбачає здійснення розрахунку до отримання товару (послуги), – це:

- а) оплата за фактом;
- б) попередня оплата;
- в) акредитив;
- г) оплата на відкритий рахунок.

11. Форма оплати, яка передбачає, що кошти в рахунок оплати замовлення надходять не на поточний рахунок постачальника, а на особливий (спеціальний) рахунок, що відкривається в банку, – це:

- а) оплата за фактом;
- б) попередня оплата;
- в) акредитив;
- г) оплата на відкритий рахунок.

12. Форма оплати, яка передбачає надання клієнту відстрочки платежу на обумовлений у договорі термін, – це:

- а) оплата за фактом;
- б) попередня оплата;
- в) акредитив;
- г) оплата з відстрочкою платежу (на відкритий рахунок).

13. Форма оплати, яка передбачає передачу товару покупцеві з правом подальшої реалізації, – це:

- а) консигнація;
- б) попередня оплата;
- в) акредитив;
- г) оплата за фактом.

14. Формула розрахунку максимального розміру знижки (З) або націнки (Н) до ціни товару (послуги):
$$З (Н) = \frac{Ц \times Вм \times n}{100 \times 12} ;$$

де З(Н) – розмір знижки (націнки) з ціни товару (послуги) (грн);

Ц – розмір ціни (грн);

Вм – мінімальний розмір банківського відсотка (%);

n – лаг часу між оплатою й одержанням товару (послуги) споживачем у місяцях.

а) правильна;

б) неправильна.

15. Договір вважається укладеним, якщо:

а) сторони домовились;

б) сторони у належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору;

в) сторони обговорили всі розділи договору;

г) сторони домовились про зустріч.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Заповніть таблицю щодо характеристики стадій організації договірної роботи суб'єктами підприємницької діяльності (Див. приклад Таблиця 3.1).

Таблиця 3.1

Характеристика стадій договірної роботи

Стадії договірної роботи	Характеристика стадій
1. Пропозиція однієї сторони укласти договір (оферта)	
2. Розгляд пропозиції укласти договір другою стороною	
3. Проведення переговорів між контрагентами	
4. Прийняття пропозиції укласти договір другою стороною (акцепт)	
5. Оформлення договірних відносин	

Завдання 2

Договори в підприємницькій діяльності класифікуються за різноманітними підставами.

Питання до обговорення

Поясніть сутність і наведіть приклади видів договорів, які існують в підприємницькій діяльності:

- 1) за розподілом між сторонами прав та обов'язків;
- 2) залежно від змісту діяльності;
- 3) відповідно до послідовності досягнення цілей, яких прагнуть сторони;
- 4) за формою укладення договорів;
- 5) залежно від того, чи у кожної сторони є обов'язок вчинити зустрічну дію з надання майнового блага іншій стороні, чи тільки у однієї з них;
- 6) залежно від моменту, з якого договір вважається укладеним.

Завдання 3

Заповніть таблицю, де треба надати порівняльну характеристику основних видів договорів між суб'єктами господарювання (Див. приклад Таблиця 3.2).

Таблиця 3.2

Порівняльна характеристика основних видів договорів

Вид договору	Специфічні особливості	Галузі та сфери, в яких договір найбільш поширено застосовується
Договір поставки товарів через посередника		
Договір купівлі-продажу продукції, виробленої підприємством		
Договір про аукціонний продаж товарів		
Договір продажу майна підприємства іншим юридичним особам		
Державний контракт		
Договір оренди майна		
Лізингова угода		
Колективний договір		
Кредитний договір		
Договір поручництва		
Договір про спільну діяльність		

Завдання 4

З практичної точки зору, якщо суб'єкти господарювання вирішили укласти договір, їм необхідно звернути увагу на певні аспекти.

Чим більше враховано ризиків – тим менше залишається варіантів негативного розвитку подій для сторін договору.

Питання до обговорення

1. На що необхідно звернути увагу при укладенні господарського договору?
2. Які основні правила підписання договору.
3. Чому визначення істотних умов є обов'язковим при його обговорення. Які проблеми визначення всіх істотних умов договору.
4. Чи потрібна печатка при укладанні договору?

Завдання 5

Типовий зміст підприємницького (господарського) Договору поставки має певні частини; окрім певних ознак, Договір поставки має істотні особливості.

Істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

Заповніть таблицю, де треба детально охарактеризувати істотні умови типового Договору поставки (Див. приклад Таблиця 3.3).

Таблиця 3.3

Істотні умови Договору поставки

Істотні умови поставки	Пояснення в Договорі поставки
Предмет договору	
Кількість товару	
Асортимент товару	
Якість товару	
Ціна і порядок розрахунків	
Термін поставки	
Упаковка товару	
Дії строку договору	

Завдання 6

При економічному обґрунтуванні розміру платежу за підприємницьким договором, необхідно також урахувати вживану форму оплати.

Умови оплати – це важлива складова будь-яких комерційних відносин.

Є два основні різновиди оплати за продукцію або послуги: готівковий та безготівковий. Ці форми оплати можуть здійснюватися у вигляді різних форм оплати за товар (продукцію, послуги): попередня оплата (передоплата); оплата за фактом отримання продукції (послуги); післяплата, відстрочка платежу та інші.

Кожен з цих методів має свої переваги і недоліки. Оскільки в підприємницькій діяльності у виробників, постачальників та споживачів різні інтереси.

Заповніть таблицю, де необхідно розкрити сутність форм оплати за підприємницьким договором їх переваги та недоліки (ризика) (Див. приклад Таблиця 3.4).

Кількість видів безготівкових розрахунків різноманітна, тому в таблиці можна додати вид оплати за товар, який, на ваш погляд, є найбільше використовуваний в сучасних умовах.

Таблиця 3.4

Визначення переваг і недолік сучасних форм оплати

Вид оплати за товар (продукцію, послуги)	Визначення форми оплати	Переваги для продавця. Переваги для споживача	Недоліки для продавці. Недоліки для споживача
Готівкова оплата			
Безготівкова оплата			
Передоплата			
Оплата за фактом			
Післяплата			
Відстрочка платежу			
Інші форми оплати			

Завдання 7

Складання обґрунтованих господарських договорів – це мистецтво, яке потребує: глибоких економічних і юридичних знань; уваги до деталей і стратегічного бачення. Якісно складений підприємницький договір враховує всі можливі аспекти співпраці, стає надійним фундаментом для успішних ділових відносин.

Гарантії є однією з цілей самого факту підписання договору, тому ідея страхування від будь-яких ризиків повинна враховуватися у всіх його розділах. Для відвертання ризику, застосовуються різні види обмовок в підприємницькому договорі.

В наведеній таблиці сформулюйте напрями зменшення ризиків при підписанні підприємницького договору, що вбереже від недобросовісних контрагентів (Див. приклад Таблиця 3.5).

Характеристика гарантій при підписанні підприємницького договору

Гарантії при підписанні договору	Характеристика
Штрафи за порушення умов договору	
Заставні зобов'язання	
Поручительство	
Інші види гарантій	

Питання до обговорення

1. Які захисні заходи дозволяють забезпечити виконання контрагентом умов договору (кредиту, поставки, купівлі-продажу).
2. Які істотні умови повинен містити Договір поруки?
3. Що означає, якщо в договорі поруки передбачена субсидіарна відповідальність поручителя?
4. Які істотні умови повинен містити Договір гарантії?
5. Які інші види гарантій при укладанні господарських договорів вам відомі?

Завдання 8*Постановка завдання*

Визначте суму відсотка банківського кредиту, якщо:

- 1) кредит бере споживач продукції терміном на 6 місяців під 20% річних;
- 2) кредит бере виробник продукції (при формі оплати на відкритий рахунок) терміном на 30 днів під 20% річних.

Зробіть висновок, відповідаючи на питання: Які основні правила треба використовувати при обґрунтуванні фінансових договорів?

Вихідні дані

Підприємство реалізує продукцію на конкурентному ринку.

Річний обсяг реалізації продукції – 1000 шт.

Собівартість одиниці продукції – 600 грн.

Прибуток одиниці продукції – 150 грн.

Ставка податку на додану вартість – 20%.

Завдання 9*Постановка завдання*

Визначте, чи є сприятливими для торговельної компанії умови банку з точки зору беззбитковості її діяльності.

Вихідні дані

Торговельна компанія, починаючи свою виробничо-господарську діяльність в умовах обмеженості власних коштів, вирішила скористатися банківським кредитом.

Банк, до якого звернулась торговельна компанія, висунув такі умови:

- розмір кредиту – 300 тис. грн;
- термін погашення кредиту – 60 днів;
- ставка відсотку за кредитом – 20% річних.

Розрахунки показують, що торговельна компанія може досягти таких середньомісячних показників:

- виручка від реалізації продукції – 500 тис. грн (без ПДВ);
- загальні витрати – 290 тис. грн;
- податки та інші відрахування – 55 тис. грн.

Завдання 10

Постановка завдання

Визначте найбільш раціональний варіант використання вільних коштів підприємства.

Вихідні дані

Підприємство спеціалізується на торгівлі персональними комп'ютерами.

Середньомісячний обсяг реалізації – 20 шт.

Ціна за одиницю товару – 15000 грн.

Склад ціни реалізації одиниці продукції:

- оптова вартість придбання одиниці продукції – 6700 грн;
- витрати підприємства на перепродажну підготовку продукції, адміністративно-господарські та інші витрати – 2400 грн;
- прибуток від реалізації – 3400 грн;
- податок на додану вартість – 2500 грн.

На підприємстві утворився вільний залишок прибутку в розмірі 152000 грн, який планується задіяти для створення мережі сервісного обслуговування. Фінансування створення мережі сервісного обслуговування планується здійснити через три місяці.

Існують два варіанти використання вільних коштів:

1-й варіант. Відкриття депозитного рахунка на три місяці на всю суму вільних коштів. Запропонований відсоток на депозит – 12% річних.

2-й варіант. Збільшення обсягу продажу персональних комп'ютерів, ураховуючи те, що можливість приросту обсягу продажу за місяць не більше 10 одиниць.

Завдання 11

Постановка завдання

Визначте:

1. Який максимальний розмір знижки може бути наданий покупцю при його бажанні оплатити товар попередньо, за 20 днів до одержання?
2. Який розмір націнки варто передбачити при одержанні від покупця твердих гарантій про оплату продукції через 30 днів після одержання товару?
3. Остаточну ціну одиниці продукції для 1-го і 2-го випадків.

Зробіть висновок, відповідаючи на питання: Як врегулювати взаємовідносини між контрагентами, щоб вони були взаємовигідними?

Вихідні дані

Компанія реалізує продукцію за ціною 12 000 грн за одиницю.

Форма оплати – за фактом одержання товару.

Ціна одиниці продукції складається з таких елементів:

– собівартість – 8000 грн;

– прибуток – 2000 грн;

– податок на додану вартість – 2000 грн.

Ставка відсотка за банківським кредитом – 20% річних.

При здійсненні розрахунків, керівництво компанії орієнтується на зберігання базового рівня рентабельності.

Завдання 12

Постановка завдання

Обґрунтуйте вибір постачальника комплектуючих виробів.

Вихідні дані

У підприємства є три варіанти вибору постачальника комплектуючих виробів у кількості 70 тис. шт.

Кожний з постачальників висовує конкретні умови, що наведені в Таблиці 3.6

Таблиця 3.6

Умови оплати комплектуючих виробів різних постачальників

Поста- чальник	Ціна за одиницю, (без ПДВ), грн	Форма оплати	Термін відвантаження	Час у дорозі, днів
I	10,0	Передплата	15 днів після одержання платежу	3
II	10,8	Акредитив	По одержанню акредитива	5
III	11,5	Через 20 днів після одержання товару	Негайно	5

Час обороту оборотних коштів підприємства – 30 днів.

Час обороту платіжних документів – 5 днів.

Залишок вільних коштів у підприємства – 15 тис. грн.

Ставка банківського кредиту – 20% річних.

Завдання 13

Постановка завдання

Визначте обсяг середньомісячного прибутку підприємства:

- а) при зберіганні форми оплати, яка застосовувалась у базовому періоді;
- б) при застосуванні форми оплати відстрочки платежу строком 30 днів.

Вихідні дані:

Максимально можливий за місяць обсяг виробництва продукції підприємства 1200 одиниць.

У базовому періоді продукцію відвантажували з оплатою за фактом одержання товару.

У підприємства немає вільних грошей, тому при наданні відстрочки платежу, йому необхідно брати кредит на термін відстрочки платежу.

У плановому періоді споживачі подали заяви на придбання продукції в розмірах, які наведені в Таблиці 3.7.

Таблиця 3.7

Місячна потреба споживачів у придбанні продукції

Споживач	Місячна потреба споживача, од.	
	При оплаті за фактом	При наданні відстрочки платежу терміном 30 днів
Фірма «А»	300	400
Фірма «Б»	150	300
Фірма «В»	100	250
Фірма «Г»	150	250

Ціна одиниці продукції стабільна при будь-якій формі оплати і дорівнює 450 грн за одиницю (у тому числі ПДВ).

Змінні витрати на одиницю продукції – 107 грн.

Обсяг постійних витрат за місяць – 55 тис. грн.

Банківський відсоток – 18% річних.

Завдання 14

Постановка завдання

1. Роз'ясніть, чому могла виникнути така ситуація між контрагентами?
2. Розрахуйте загальну суму витрат на отримання кредиту (сума кредиту та сума відсотка за кредитом).
3. Розрахуйте виручку від реалізації телевізорів (без ПДВ).
4. Розрахуйте прибуток від реалізації продукції.
5. Надайте висновок, відповідаючи на питання: Чи доцільно прийняти нові умови підприємства-постачальника?

Вихідні дані

ТОВ «Телекс» – посередницьке підприємство, що займається продажом телевізорів, бажає придбати у підприємства-постачальника 100 телевізійних апаратів за ціною 15960 грн (без ПДВ) за одну товарну одиницю. Умови договору: оплата – відразу після підписання договору; поставка продукції через місяць після здійснення оплати.

ТОВ «Телекс» наразі не має готівки й звертається в комерційний банк за одержанням кредиту на термін 3 місяці (під товарне забезпечення за договором із підприємством-постачальником), що може бути наданий під 18% річних (під час взяття повторного кредиту, банківський відсоток зросте на 2% і складе 25% річних).

Вивчаючи кон'юнктуру ринку, підприємство встановило ціну реалізації однієї одиниці у розмірі 19540 грн (без ПДВ), знаючи, що за минулі шість місяців ціни на телевізори росли в середньому на 5%. Термін реалізації партії 2 місяці.

За умовами договору термін поставки складає 1 місяць з дня підписання договору.

Проте коли ТОВ «Телекс» зробило оплату відповідно до договору і коли минув місяць з моменту оплати партії продукції і підприємство-виробник повинний був відправити телевізори, ТОВ «Телекс» одержує від нього повідомлення про те, що зараз він готовий поставити продукцію за ціною не 15960 грн, а 16500 грн (без ПДВ) за товарну одиницю.

Постійні витрати (орендна плата, заробітна плата працівників, адміністративні витрати, витрати на збут тощо) ТОВ «Телекс» за місяць складають 100 тис. грн.



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Організація договірних взаємовідносин в підприємстві.
2. Стадії договірної роботи.
3. Основні правила підписання договору.
4. Основні види підприємницьких договорів за сферами діяльності.
5. Типова структура підприємницького договору.
6. Договір поставки. Загальні положення. Істотні умови.
7. Основні форми оплати за підприємницьким договором.
8. Види фінансових договорів.
9. Зниження рівня ризику і гарантії під час укладання договорів.
10. Захисні заходи від недобросовісних контрагентів.
11. Договір поруки. Загальні положення. Істотні умови.
12. Варіанти оформлення відносин поруки.
13. Договір гарантії. Загальні положення. Істотні умови.
14. Типові технічні і правові помилки в господарських договорах.
15. Загальні рекомендації щодо укладання господарських договорів.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 3.1.

Постановка завдання:

Визначте: Чи варто прийняти умови банку?

Вихідні дані:

ФОП «ЛИМОН» займається роздрібною реалізацією цитрусових, маючи обмежені власні кошти в ліквідній формі.

Керівництво ФОП готує до підписання договір про закупівлю оптової партії цитрусових вартістю 300 тис. грн (без ПДВ) з поставкою через 7 днів після отриманої попередньої оплати.

Вивчаючи кон'юнктуру ринку, керівництво ФОП планує реалізувати дану партію цитрусових за один місяць.

Виручка від реалізації партії цитрусових планується у розмірі 420 тис. грн (без ПДВ) з урахуванням можливих втрат.

Планується взяти кредит в банківській установі під 20 % річних.

Заробітна плата персоналу (з ЄСВ) ФОП за місяць – 10 тис. грн.

Податки та інші відрахування, які повинно сплатити ФОП за місяць складатиме 27 тис. грн.

Витрати на транспорт, оренду та інші витрати за місяць – 28 тис. грн.

Максимальний термін проходження платежів – 3 дні.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок прибутку від реалізації продукції.

Прибуток від реалізації розраховується за формулою (1):

$$П = ЧД - К - Св - ЗП - Пд - В, \quad (1)$$

де П – прибуток від реалізації;

К – сума кредиту;

Св – сума відсотка за кредитом;

ЗП – заробітна плата персоналу (з ЄСВ) ФОП;

Пд – податки та інші відрахування, які повинно сплатити ФОП за місяць;

В – витрати на транспорт, оренду та інші витрати за місяць.

На основі вихідних даних, прибуток від реалізації партії цитрусових складе:

420 тис. грн – 300 тис. грн – 6,575 тис. грн – 10 тис. грн – 27 тис. грн – 28 тис. грн = 48,425 тис. грн.

2. Розрахунок суми відсотка за кредит.

Сума відсотка за кредитом (Св) розраховується за формулою (2):

$$Cв = \frac{K \times Бв \times n}{100\% \times 365 \text{ дн.}}, \quad (2)$$

де К – сума кредиту;

Бв – розмір відсотка за кредит;

n – термін кредиту (днями).

$$Cв = \frac{300 \text{ тис.грн} \times 20\% \times 40 \text{ дн.}}{100\% \times 365 \text{ дн.}} = 6575 \text{ грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 3.1.

Варто прийняти умови банку.

Прибуток від реалізації партії цитрусових є позитивним і складає 48,425 тис. грн.

Завдання 3.2.

Постановка завдання:

Складіть взаємовигідну схему взаємовідносин між виробником і споживачем.

Вихідні дані:

ТОВ «Люкс» спеціалізується на виготовленні взуття та підготувало для реалізації взуттєвому магазину «Попелюшка» партію взуття загальною вартістю 3600 тис. грн.

Структура відпускної ціни партії товару:

– собівартість партії – 1800 тис. грн.

– прибуток – 1200 тис. грн.

– ПДВ – 600 тис. грн.

Сформована кон'юнктура ринку дозволяє реалізувати взуттєвому магазину дану партію товару за 1 місяць.

При укладанні договору на поставку обумовлюються два варіанти оплати: попередня оплата і на відкритий рахунок з відстрочкою платежу 40 днів.

Ставка банківського відсотка – 15% річних.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок додаткових витрат, при укладання договору на поставку, з обумовленням попередньої форми оплати.

Додаткові витрати: придбання товару за рахунок банківського кредиту понесе взуттєвий магазин.

Додаткові витрати взуттєвого магазину, при попередній оплаті партії товару, визначаються в розмірі суми відсотка за кредит, який взуттєвий магазин буде брати на 2 місяці (один місяць передоплата + один місяць термін реалізації партії).

Сума відсотка за кредитом (Св) розраховується за допомогою формули (2).

$$C_v = \frac{3600 \text{ тис. грн} \times 15\% \times 2 \text{ міс.}}{100\% \times 12 \text{ міс.}} = 90 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок додаткових витрат, при укладання договору на поставку, з визначенням оплати з відстрочкою платежу.

Додаткові витрати (надання товарного кредиту споживачеві) несе постачальник – виробниче підприємство взуття.

Додаткові витрати при наданні відстрочки платежу визначається як сума, що підлягає оплаті за отриманий кредит в розмірі 1800 тис. грн (собівартість партії) терміном на 40 днів (термін відстрочки платежу).

$$C_v = \frac{1800 \text{ тис. грн} \times 15\% \times 40 \text{ дн.}}{100\% \times 365 \text{ дн.}} = 29\,589 \text{ грн.}$$

3. Формування взаємовигідної схеми партнерства між підприємством-виробником взуття і взуттєвим магазином.

Підприємство-виробник взуття ТОВ «Люкс» відвантажує взуттєвому магазину «Попелюшка» партію товару з відстрочкою платежу 40 днів за вартістю, яка розраховується як сума відпускної ціни за партію товару і націнки на ціну. Відпускна ціна за партію товару, за умовою завдання, складає 3600 тис. грн (з ПДВ). Націнка на ціну партії товару складається з суми додаткових витрат підприємства-виробника на взяття кредиту.

Остаточна вартість партії товару розраховується за формулою (3):

$$Ц_{п} = Ц_{в} + Н \quad (3)$$

це $Ц_{п}$ – ціна партії товари з врегулювання взаємин з ПДВ;

$Ц_{в}$ – відпускна ціна партії товару;

$Н$ – націнка на партію товару з ПДВ.

$$Ц_{п} = 3600 \text{ тис. грн} + 29,589 \text{ тис. грн} \times 1,2 = 3635,5 \text{ тис. грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 3.2.

В результаті реалізації схеми взаємин партнерства між підприємством виробником і взуттєвим магазином буде досягнена взаємовигідність;

1) підприємство-виробник реалізує товар без додаткових витрат, за рахунок націнки;

2) взуттєвий магазин отримає товар з націнкою, але заощаджує на додаткових витратах. Додаткові витрати замість 90 тис. грн складуть 35,5 тис. грн);

3) кінцевий споживач отримає товар за нижчою ціною.



ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Управління фінансами – це управління грошовими потоками, рухом фінансових ресурсів, відповідною організацією фінансових відносин.

Ставка відсотка (або процентна ставка) показує частку відсотка в позиченому (вкладеному) капіталі й може бути виражена у відсотках або частках одиниці.

Майбутня вартість грошей – це сума інвестованих у даний момент грошових коштів, у яку вони перетворюються через певний період часу з урахуванням певної ставки відсотка.

Майбутня вартість (FV) – абсолютний розмір прибутків, одержуваних від здійснюваних інвестицій, це сума, у яку перетворюються інвестовані в певний момент грошові кошти через деякий проміжок часу з урахуванням відсоткової ставки.

Майбутня вартість грошей розраховується за формулою:

$$FV = PV (1 + C)^n ,$$

де FV – майбутня вартість (грн);

PV – початковий внесок (грн);

C – ставка відсотка (коефіцієнт);

n – кількість періодів (місяці, роки).

Теперішня вартість грошей – це сума майбутніх грошових коштів, приведених з урахуванням певної ставки відсотка до сьогоденного періоду часу або грошова вартість майбутніх надходжень з поправкою на ставку дисконту.

Теперішня вартість (PV) – скоригований на розмір ставки дисконту обсяг майбутнього доходу, розраховується за формулою:

$$PV = \frac{FV}{(1+D)^n} ,$$

де PV – теперішня вартість (грн);

D – ставка дисконту (коефіцієнт).

Дисконтна ставка – це процентна ставка, застосовувана до розмірів майбутніх доходів (платежів) для врахування ризику й невизначеності, пов'язаних з фактором часу.

Ануїтет – це низка однакових грошових платежів (виплат або надходжень), що здійснюються через однакові проміжки часу.

Вартість капіталу – це оптимально можливий рівень доходу на впроваджувані інвестиції, що створює зацікавленість у їх здійсненні.

Вартість капіталу (ВК) – рівень прибутку, який підприємство гарантує інвесторам, щоб спонукати їх вкладати кошти, що забезпечують її функціонування, розраховується за формулою:

$$ВК = \frac{ВІ}{СП-ДЗ} 100,$$

де ВК – вартість капіталу підприємства (%);

ВІ – виплати інвесторам за користування джерелом фінансування (грн);

СП – сума притягнутих інвестицій (грн);

ДЗ – додаткові витрати на притягнення коштів (грн).

Фінансовий леверидж – об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових коштів в обсязі використовуваного підприємством капіталу й дозволяє йому отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Стартовий капітал – сукупність ресурсів, факторів виробництва й обігу, необхідних для створення та реалізації товарів і послуг; матеріальні ресурси або інші цінності (кошти), накопичені у результаті виробничої чи комерційної діяльності; гроші, інвестовані в активи, що приносять дохід.

Початкові інвестиції для відкриття власної справи – капітал, необхідний для формування активів нового суб'єкта підприємницької діяльності на початку його господарської діяльності. **Початковий капітал бізнесу** – це матеріальні, фінансові та інтелектуальні ресурси, якими володіє або які може залучити підприємець в перший рік своєї діяльності.

Оцінка ефективності проєкту – це аналітичний процес, який передбачає аналіз та оцінку всіх аспектів та параметрів проєкту з метою визначення його доцільності та прибутковості. *Основна мета оцінки* – визначення, чи варто інвестувати фінансові ресурси в конкретний проєкт, та які рішення щодо фінансування та реалізації краще приймати.

Чистий дисконтований дохід (Net Present Value) (NPV) – це один із ключових показників при оцінці ефективності економічних проєктів; використовується для визначення фінансової вигідності та доцільності реалізації проєкту. NPV є різницею між дисконтованими грошовими надходженнями та дисконтованими витратами, які виникають у процесі реалізації проєкту.

Індекс прибутковості (Profitability Index) (**PI**) – це відносна прибутковість проєкту або дисконтована вартість грошових надходжень від проєкту в розрахунку на одиницю вкладень, порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями.

1-й метод розрахунку індексу прибутковості. Розраховується індекс прибутковості (PI) як відношення чистого дисконтованого доходу від впровадження проєкту на вартість початкових інвестицій, за допомогою формули:

$$PI = \frac{NPV}{C_0} ,$$

де NPV – чистий дисконтований дохід;

C_0 – початкові інвестиції (стартовий капітал).

2-й метод розрахунку індексу прибутковості. Розраховується PI як відношення суми дисконтованих грошових потоків до вартості початкових інвестицій, за допомогою формули:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n PV_{ГП}}{C_0} ,$$

де $\sum_{t=1}^n PV_{ГП}$ – сума дисконтованих (теперішня вартість) грошових потоків у t-му році.

Внутрішня норма доходності (Internal Rate of Return) (**IRR**) є одним із ключових індикаторів, що використовуються при оцінці ефективності економічних проєктів. Внутрішня норма доходності визначає ставку дисконту, при якій чистий дисконтований дохід (NPV) проєкту дорівнює нулю. IRR можна розглядати як внутрішню норму доходності, яка визначає, яку внутрішню ставку доходу проєкт може генерувати для інвесторів (бар'єрний коефіцієнт), відображає очікуваний усереднений рівень позикового відсотку на фінансовому ринку з урахуванням чинника ризику. Для розрахунку IRR спершу необхідно знайти ставку дисконту, за якої сума дисконтованих грошових потоків дорівнює нулю.

Період окупності (Payback Period) (**PBP**) – це період, протягом якого інвестор повертає свої початкові інвестиції з грошових потоків, отриманих від проєкту. Тобто, під періодом окупності (PBP) розуміється й період часу, за який потік дисконтованих проєктних прибутків стане рівним дисконтованому потоку витрат. Період окупності розраховується за формулою:

$$PBP = \frac{C_0}{\sum_{t=1}^n PV_{ГП}} .$$

Ефективна ставка відсотка – це виражена у відсотках від кредиту сума всіх необхідних платежів за кредитом, які змушені будуть виплатити позичальники за користування даним кредитом. Вона служить, в першу чергу, для порівняння між собою різних банківських пропозицій, чим нижчою є ефективна ставка тим вигідніше.



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. У чому полягає зміст управління фінансами підприємства?
2. Яка основна мета управління фінансами підприємства? Що необхідно зробити для її досягнення?
3. Що є об'єктом управління у сфері фінансів підприємства?
4. Хто є суб'єктом управління фінансами підприємства?
5. Які основні завдання фінансової служби підприємства?
6. Які Вам відомі функції управління фінансами підприємства?
7. Що таке фінансовий механізм підприємства?
8. Через які причини гроші втрачають вартість?
9. У чому сутність понять «майбутня вартість грошей», «сьогоднішня вартість грошей», «ануїтет»?
10. Якими принципами варто керуватися для оцінки дисконтованих ставок?
11. Що таке вартість капіталу?
12. Які основні сфери використання показника вартості капіталу в діяльності підприємства?
13. Які фактори впливають на вартість капіталу?
14. На яких принципах базується процес оцінки вартості капіталу?
15. Що таке середньозважена вартість капіталу? Як її розрахувати?
16. Яка відмінність між поняттями «вартість майна підприємства» і «вартість капіталу»?
17. Як зміна вартості капіталу впливає на вартість підприємства?
18. Що слід розуміти під терміном «структура капіталу»?
19. Які основні методи зниження вартості капіталу підприємства ви можете охарактеризувати?
20. В яких сферах діяльності використовується показник вартості капіталу?
21. З яких елементів складається власний капітал підприємства?
22. Якою є оптимальна структура капіталу?
23. Які основні етапи оптимізації структури капіталу підприємства?
24. Що характеризує показник фінансового левериджу?
25. Як розраховується ефект фінансового левериджу?
26. На які основні етапи поділяється процес обґрунтування ефективності капітальних вкладень?

- 27. Які елементи входять до складу початкових інвестицій?
- 28. Яка послідовність розрахунку додаткового грошового потоку?
- 29. У чому суть методу чистого дисконтованого доходу (NPV)?
- 30. У чому суть методу внутрішньої норми доходності (IRR)?
- 31. Як розрахувати період окупності інвестиційного проєкту?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

Примітка: *питання з позначкою * мають декілька правильних відповідей.*

1. Інфляція – це:

- а) стан в економіці, що супроводжується постійним її спадом, застоєм у виробництві та зростанням цін;
- б) стан економіки країни, що характеризується відсутністю зростання темпів виробництва і початком їх падіння;
- в) забезпечення грошима внаслідок надмірного їх випуску;
- г) міра вартості товарів і послуг, що виконує роль загального еквівалента й обмінюється на будь-які товари й послуги;
- д) вилучення з обігу частини надлишкової грошової маси, випущеної в період інфляції.

2. Чим вищий рівень ризику вкладення грошей, тим інвестори сподіваються на:

- а) менший дохід;
- б) більший дохід;
- в) ці величини не пов'язані;
- г) некоректний варіант відповіді.

3. На очікувані майбутні прибутки схильність до ліквідності впливає так:

- а) зменшуються;
- б) залишаються без змін;
- в) збільшуються;
- г) некоректний варіант відповіді.

4. Майбутня вартість грошей – це:

- а) вартість вкладених у справу грошей через визначений час з урахуванням певної ставки процента;
- б) вартість вкладених у справу грошей через визначений час з урахуванням доходу;
- в) вартість вкладених у справу грошей через визначений час з урахуванням прибутку;
- г) вартість вкладених у справу грошей через визначений час з урахуванням виручки.

5. Майбутню вартість депозиту можна визначити за формулою:

- а) $FV = P \times (1 + R)^n$ де FV – майбутня вартість (грн);
б) $FV = P \times (1 + R) \times N$ P – початковий депозит (грн);
в) $FV = P \times (1 + R)^n$ R – річна ставка відсотка (коефіцієнт);
г) $FV = \frac{P(1+R)}{N}$ n – кількість періодів.

6. Теперішня вартість – це:

- а) вартість вкладених у справу грошей через певний час з урахуванням ставки процента;
б) вартість вкладених у справу грошей через певний час з урахуванням доходу;
в) вартість майбутніх доходів на сьогодні з поправкою на ризик;
г) вартість вкладених у справу грошей через певний час з урахуванням собівартості.

7. Теперішня вартість майбутнього доходу можна визначити за формулою:

- а) $PV = \frac{P}{1-R}n$; де PV – теперішня вартість (грн);
б) $PV = \frac{FV}{(1+D)^n}$; FV – майбутня вартість (грн);
в) $PV = \frac{FV}{(1+D) \times N}$; P – початковий депозит (грн);
г) $PV = \frac{R}{1+D}$; R – річна ставка відсотка (%);
D – ставка дисконту (коефіцієнт);
n – кількість періодів.

8. Скоригований на розмір ставки дисконту обсяг очікуваних доходів – це:

- а) майбутня вартість;
б) теперішня вартість;
в) анuitет;
г) вартість капіталу.

9.* Відмінність ставки відсотка (СВ) від дисконтної ставки (ДС) така:

- а) СВ завжди вища від ДС;
б) СВ показує номінальну вартість майбутнього прибутку, а ДС – реальну;
в) СВ застосовується для розрахунку майбутньої вартості, а ДС для розрахунку теперішньої вартості;
г) СВ не враховує вплив зовнішніх чинників у формуванні майбутнього розміру грошового потоку, ДС – враховує.

10. Пропозиція краща така:

- а) інвестування під 10% на рік;
- б) інвестування під 10% у півріччя;
- в) інвестування під 10% щоквартально;
- г) інвестування під 10% щомісячно.

11. Якщо дисконтна ставка зростає, то теперішня вартість грошей змінюється так:

- а) вартість падатиме;
- б) вартість зростає;
- в) вартість не змінюється;
- г) некоректний варіант відповіді.

12. Якщо загальні процентні ставки на ринку зростають, то дисконтні ставки:

- а) зростають;
- б) падають;
- в) не змінюються;
- г) некоректний варіант відповіді.

13. Із двох майбутніх надходжень вищу дисконтну ставку буде мати те, що надійшло:

- а) пізніше;
- б) раніше;
- в) не зміниться;
- г) некоректний варіант відповіді.

14. Чим нижчий визначений рівень ризику, тим ставка дисконту повинна бути:

- а) вищою;
- б) нижчою;
- в) не зміниться;
- г) некоректний варіант відповіді.

15. Ануїтет – це:

- а) послідовність платежів за певні регулярні проміжки часу;
- б) вартість на сьогодні майбутніх доходів;
- в) відсоток;
- г) норма прибутковості.

16. Якщо підприємство має високий рівень ризику, то інвестори сподіваються на:

- а) високу необхідну ставку доходу;
- б) низьку необхідну ставку доходу;
- в) негативну ставку доходу;
- г) нульову ставку відсотку.

17. Відсоток, що сплачується підприємством інвесторам для зацікавленості їх у дисконтуванні поточних та перспективних витрат, – це:

- а) валовий дохід;
- б) ануїтет;
- в) вартість капіталу;
- г) прибуток.

18. Вартість капіталу підприємства вимірюється показниками:

- а) натуральними;
- б) вартісними;
- в) відносними;
- г) грошовими.

19. Вартість капіталу підприємства можна визначити за допомогою формули:

а) $ВК = \frac{ВІ}{СЗ - ДВ} 100\%$;

б) $ВК = \frac{ВІ - СЗ}{СЗ - ДВ} 100\%$;

в) $ВК = \frac{ВІ - ДВ}{СЗ - ДВ} 100\%$;

г) $ВК = \frac{ВІ - ДВ}{СЗ + ДВ} 100\%$;

де ВК – вартість капіталу підприємства (%);

ВІ – витрати інвесторам за користування джерелом коштів (грн);

СЗ – сума залучених інвестицій (грн);

ДВ – додаткові витрати на залучення коштів (грн).

20. Вартість капіталу як міра прибутковості є показником для:

- а) розрахунку прибутку;
- б) інвесторів (розрахунок мінімально необхідного рівня прибутку);
- в) розрахунку рентабельності;
- г) оцінки вигідності джерел фінансування.

21. Різні джерела фінансування мають різну вартість капіталу, тому що:

- а) різна міра прибутковості;
- б) різна доцільність застосування;
- в) різні витрати на залучення джерел;
- г) різне віднесення витрат до суми залучених засобів.

22. Якщо падає ціна акцій, то вартість капіталу від випуску звичайних акцій:

- а) зростає;
- б) не зміниться;
- в) знизиться;
- г) некоректний варіант відповіді.

23. Зміна вартості капіталу (ВК) впливає на вартість підприємства (ВП):

- а) чим вища ВК, тим вища ВП;
- б) чим вища ВК, тим нижча ВП;
- в) зміна ВК не впливає на ВП;
- г) некоректний варіант відповіді.

24. Якщо співвідношення $\frac{\text{Залучений капітал підприємства}}{\text{Власний капітал підприємства}}$ постійно збільшується, то реакція інвесторів на акції підприємства така:

- а) приверне увагу інвесторів;
- б) насторожить інвесторів;
- в) не приверне увагу інвесторів;
- г) некоректний варіант відповіді.

25. * На формування обсягу стартового капіталу впливають основні показники:

- а) сума амортизаційних відрахувань;
- б) витрати на реєстрацію нового підприємства;
- в) прибуток від реалізації;
- г) придбання приміщення.

26. Під терміном «структура капіталу» підприємства варто розуміти:

- а) статтю балансу підприємства;
- б) співвідношення заборгованості та власного капіталу;
- в) питому вагу джерел капіталу в їхній загальній сумі;
- г) початкові інвестиції.

27. Проєкт можна прийняти до реалізації, якщо:

- а) внутрішня норма доходності (IRR) більше вартості капіталу;
- б) внутрішня норма доходності (IRR) менше вартості капіталу;
- в) внутрішня норма доходності (IRR) дорівнює вартості капіталу;
- г) внутрішня норма доходності (IRR) дорівнює нулю.

28. Одним із показників, який оцінює ефективність проєкту є:

- а) собівартість реалізації продукції;
- б) виручка від реалізації продукції;
- в) валовий прибуток;
- г) чистий дисконтований дохід (NPV).

29. Одним із показників, який оцінює ефективність проєкту є:

- а) собівартість реалізації продукції;
- б) чистий дохід від реалізації продукції;
- в) початкові інвестиції;
- г) внутрішня норма доходності (IRR).

30. Різниця між приведеним до теперішньої вартості майбутнього грошового потоку за період експлуатації інвестиційного проєкту і сумою початкових інвестицій (інвестиційних витрат) на реалізацію проєкту – це:

- а) початкові інвестиції;
- б) прибуток від реалізації продукції;
- в) чистий дисконтований дохід (NPV);
- г) грошовий потік.

31. Чистий дисконтований дохід (NPV) розраховується за формулою:

- а) $NPV = TV_{гп} - П$; де $TV_{гп}$ – теперішня вартість грошового потоку за весь період експлуатації інвестиційного проєкту (грн);
- б) $NPV = TV_{гп} + П$; $П$ – сума початкових інвестиційних коштів, що спрямовуються на реалізацію інвестиційного проєкту (грн);
- в) $NPV = TV_{гп} + ГП$;
- г) $NPV = TV_{гп} - ГП$. $ГП$ – грошовий потік інвестиційного проєкту (грн).

32. Із системи пропонованих інвестиційних проєктів приймається той, чий показник чистого дисконтованого доходу є:

- а) найвищим;
- б) найменшим;
- в) негативним;
- г) дорівнює нулю.

33. Показник, який розраховується як відношення теперішньої вартості грошового потоку за весь період експлуатації інвестиційного проєкту до обсягу початкових інвестицій, – це:

- а) індекс прибутковості;
- б) виручка від реалізації продукції;
- в) початкові інвестиції;
- г) внутрішня норма доходності (IRR).

34. Інвестиційний проєкт належить до прийняття, якщо:

- а) індекс прибутковості > 1 ;
- б) індекс прибутковості < 1 ;
- в) індекс прибутковості $= 1$;
- г) індекс прибутковості > 0 .

35. Показник, який показує період, за який надходження від діяльності підприємства покриють витрати на інвестиції, – це:

- а) індекс прибутковості;
- б) період окупності проєкту;
- в) початкові інвестиції;
- г) внутрішня норма доходності (IRR).

36. Період окупності (ПО) проєкту розраховується за формулою:

а)
$$ПО = \frac{\text{Початкові інвестиції}}{\text{Теперішня вартість грошового потоку}};$$

б) $ПО = \text{Початкові інвестиції} - \text{Теперішня вартість грошового потоку};$

в) $ПО = \text{Теперішня вартість} - \text{Початкові інвестиції};$

г) $ПО = \text{Початкові інвестиції} \times \text{Внутрішня норма доходності}.$

37. Твердження, що «період окупності – це період часу, протягом якого цілком відшкодовується вартість початкових інвестицій»:

а) правильне,

б) неправильне.

38. Показник, який характеризує рівень прибутковості конкретного інвестиційного проєкту, який виражається дисконтною ставкою, при якій чистий дисконтований дохід дорівнює нулю, – це:

а) індекс прибутковості;

б) період окупності проєкту;

в) початкові інвестиції;

г) внутрішня норма доходності (IRR).

39. Інвестору варто відмовитися від вкладення коштів у певний інвестиційний проєкт, якщо:

а) внутрішня норма доходності < ставка дисконтування;

б) внутрішня норма доходності > ставка дисконтування;

в) внутрішня норма доходності = ставка дисконтування;

г) внутрішня ставка доходності = 0.

40. Чим більша заборгованість підприємства порівняно з власним капіталом, тим фінансовий леверидж:

а) вищий;

б) нижчий;

в) не зміниться;

г) некоректний варіант відповіді.

41. Твердження, що «фінансовий леверидж – це використання заборгованості для фінансових інвестицій»:

а) правильне;

б) неправильне.

42. Укажіть рівень процентної ставки, при якому підприємство здійснить інвестицію в обладнання, якщо має місце ситуація, що наведена нижче.

Підприємство бажає взяти кредит на придбання нового обладнання, що буде коштувати 20 тис. грн і працювати один рік. Очікується, що завдяки цьому додатковий річний прибуток складе 1500 грн. Підприємство здійснить інвестицію в обладнання за умови, якщо процентна ставка становитиме:

а) 6%; б) 8%; в) 10%; г) 12%; д) 15%.

43. Підприємство припускає взяти банківський кредит на покупку нового обладнання. Річна ставка відсотка складає 18%. Очікувана норма прибутку – 20%. За цих умов підприємство:

- а) не буде купувати нове обладнання;
- б) буде купувати нове обладнання;
- в) ці показники не пов'язані;
- г) буде брати додатковий кредит.

44. Підприємство припускає взяти банківський кредит на покупку нового обладнання. Річна ставка відсотка складає 15%. Очікувана норма прибутку – 10%. За цих умов підприємство:

- а) не буде купувати нове обладнання;
- б) буде купувати нове обладнання;
- в) ці показники не пов'язані;
- г) буде брати додатковий кредит.

45. Підприємець поклав у банк на депозитний рахунок 10 тис. грн терміном на один рік під річну ставку 6%. Майбутній дохід підприємця складе:

- а) 11225 грн;
- б) 10600 грн;
- в) 12667 грн;
- г) 10609 грн.

46. Позитивне рішення про будівництво моста, який буде служити 200 років і приносити щорічний прибуток у розмірі 10%, буде прийнято за умови, якщо процентна ставка складає:

- а) 20%;
- б) 15%;
- в) 10% або менше;
- г) 10% або більше.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Постановка завдання

Визначте варіант, якому доцільно віддати перевагу, використовуючи ефективну ставку відсотка.

Варіант 1

Вихідні дані

Підприємець може отримати кредит на один рік за такими умовами:

- 1) щоквартального начислення відсотків у розмірі 20% за рік;
- 2) піврічного нарахування відсотків у розмірі 16% за рік.

Варіант 2

Вихідні дані

Підприємець може отримати кредит на один рік за такими умовами:

- 1) щоквартального начислення відсотків у розмірі 26% за рік.
- 2) піврічного нарахування відсотків у розмірі 20% за рік.

Завдання 2

Постановка завдання

Розрахуйте майбутній дохід підприємця при різних за частотою нарахування відсотка за вкладом за один рік:

- 1) щорічне;
- 2) піврічне;
- 3) щоквартальне;
- 4) щомісячне.

Зробіть висновок.

Варіант 1

Вихідні дані

Початкова сума вкладу – 1000 грн.

Річна ставка по вкладу – 10%.

Варіант 2

Вихідні дані

Початкова сума вкладу – 1200 грн.

Річна ставка по вкладу – 12%.

Завдання 3

Постановка завдання

Розрахуйте майбутню вартість доходу.

Варіант 1

Вихідні дані

Підприємець вклав у банк депозит у розмірі 5 тис. грн на два роки з піврічним нарахуванням процентів під 15% у рік.

Варіант 2

Вихідні дані

Підприємець вклав у банк депозит у розмірі 1200 грн. На чотири роки з піврічним нарахуванням процентів під 12% у рік.

Варіант 3

Вихідні дані

Підприємець вклав у банк депозит у розмірі 1400 грн. На чотири роки із щоквартальним нарахуванням процентів під 16% у рік.

Завдання 4

Постановка завдання

Визначте найбільш раціональну пропозицію вкладення коштів підприємця в банк або венчурне підприємство.

Варіант 1

Вихідні дані

Підприємець має вільні кошти в сумі 2 тис. грн, які він може вкласти в комерційний банк або у венчурне підприємство.

Банківський відсоток по вкладах – 18% річних.

Вкладення капіталу у венчурне підприємство приведе до його зростання через шість років у три рази.

Варіант 2

Вихідні дані

Підприємець має вільні кошти в сумі 5 тис. грн, які він може вкласти в комерційний банк або у венчурне підприємство.

Банківський процент по вкладах – 18% річних.

Вкладення капіталу у венчурне підприємство приведе до його зростання через шість років у три рази.

Варіант 3

Вихідні дані

Підприємець має вільні кошти в сумі 10 тис. грн, які він може вкласти в комерційний банк або у венчурне підприємство.

Банківський процент по вкладах – 10% річних.

Вкладення капіталу у венчурне підприємство приведе до його зростання через шість років у три рази.

Завдання 5

Постановка завдання

Визначте майбутню вартість ануїтету.

Вихідні дані

Підприємство здає в оренду власну площу магазину.

Термін оренди – 8 місяців.

Базовий розмір орендної плати – 2000 грн за місяць.

Коефіцієнт щомісячного підвищення орендної плати – 1,15.

Завдання 6

Постановка завдання

Визначте майбутню і теперішню вартість орендної плати за квартал за оренду торгових площ овочевого магазину за умов збільшення її на 5% з кожним наступним платежем:

- 1) якщо збільшення орендної плати нараховуються з другого місяця;
- 2) якщо збільшення орендної плати нараховуються з першого місяця.

Вихідні дані

Підприємство здійснює реалізацію товарів на торгових площах овочевого магазину на правах оренди.

Розмір орендної плати на 1 січня складає 5000 грн на місяць із збільшенням на 5% з кожним наступним платежем.

Орендну плату необхідно перерахувати овочевому магазину наприкінці першого кварталу. Індекс інфляції за квартал становить 10%

Завдання 7

Постановка завдання

Розрахуйте можливий прибуток від придбання акцій банків.

Вихідні дані

Мале підприємство «Грант» ухвалило рішення про придбання акцій одного з трьох банків, що гарантують максимальний дивіденд 25% річних.

Дивіденди зачисляються:

Банком «Комерсант» – один раз у рік.

Банком «Аваль» – один раз у півріччя.

Банком «Внесок» – один раз у квартал.

Завдання 8

Постановка завдання

Визначте, акції якої компанії доцільно придбати.

Вихідні дані

Підприємство має вільні кошти, на які бажає придбати акції.

Акція компанії «А» протягом 5 років буде приносити прибуток у розмірі 10000 грн.

Акція компанії «Б» протягом 5 років буде давати прибуток у сумі 12300 грн.

Експерти, що роблять оцінку цінних паперів, доказують, що акції компанії «А» можуть дисконтуватися під 10%, а компанії «Б» – під 12%.

Завдання 9

Постановка завдання

Розрахуйте суму рівномірних щорічних виплат у рахунок погашення кредиту.

Вихідні дані

Підприємство бере кредит у сумі 100 тис. грн під 18% річних на 3 роки.

Завдання 10

Постановка завдання

На який термін повинен покласти свій внесок клієнт, щоб його сума:

а) подвоїлася;

б) потроїлася.

Вихідні дані

Командитне товариство пропонує внески для приватних осіб під 30% річних.

Завдання 11

Постановка завдання

Визначте, яку суму повинен покласти на депозитний рахунок підприємець у даний час, щоб через п'ять років одержати бажану суму.

Вихідні дані

Плануючи створити свою власну справу, підприємець бажає накопити за 5 років 150 тис. грн. Ставка банку за депозитом 14% річних.

Завдання 12

Постановка завдання

Розрахуйте середньозважений прибуток підприємства.

Вихідні дані

Підприємство вклало 100 тис. грн у банк на терміновий депозит під 8% річних і 300 тис. грн у державні облігації, що дають прибуток у розмірі 10%.

Завдання 13

Постановка завдання

Визначте середньозважений капітал транспортної компанії і пояснити: чому вартість капіталу від привілейованих акцій, як правило, нижча, ніж вартість капіталу від випуску звичайних акцій.

Вихідні дані:

Структура джерел капіталу транспортної компанії характеризується такими даними:

- 200 облігацій номінальною вартістю 100 грн, на кожен нараховується 7,2%;
- 3000 привілейованих акцій із дивідендами 10 грн, на кожен нараховується 11,4%;
- 5000 акцій номінальною вартістю 5 грн, на кожен нараховується 13,6%.

Завдання 14

Постановка завдання

Розрахуйте середньозважену вартість капіталу ПрАТ «Фінтраст».

Вихідні дані

У балансі ПрАТ «Фінтраст» зазначені такі джерела фінансування:

1. Облігації в сумі 50 тис. грн із вартістю капіталу 10%.
2. Звичайні акції в сумі 22 тис. грн із вартістю капіталу 12%.

Завдання 15

Постановка завдання

1. Розрахуйте середньозважену вартість капіталу акціонерного товариства в базовому періоді.

2. Як зміниться значення середньозваженої вартості капіталу товариства, якщо частка акціонерного капіталу знизиться до 60%?

Зробіть висновок.

Вихідні дані

Структура джерел капіталу акціонерного товариства наведена в Таблиці 4.1.

Таблиця 4.1

Структура джерел акціонерного товариства

Джерело коштів	Частка в загальній сумі джерел (%)	Вартість капіталу (%)
Акціонерний капітал	80,0	12,0
Довгострокові боргові зобов'язання	20,0	6,5

Завдання 16

Постановка завдання

1. Розрахуйте середньозважену вартість капіталу акціонерного товариства в базовому періоді.

2. Як зміниться значення середньозваженої вартості капіталу акціонерного товариства, якщо планується збільшення обсягу фінансування на 65 тис. грн?

3. Зробіть висновок щодо доцільності вибору джерел фінансування у плановому періоді.

4. Обґрунтуйте ваш вибір джерел фінансування в плановому періоді для акціонерного товариства.

Вихідні дані

В базовому періоді вартість джерел капіталу акціонерного товариства, яке спеціалізується на виробництві будівельних матеріалів, характеризувалася даними, що наведені в Таблиці 4.2.

Таблиця 4.2

Структура капіталу акціонерного товариства

Джерела капіталу	Сума, млн. грн	Вартість капіталу, %
1. Поточна заборгованість	120,0	7,0
2. Короткострокові кредити	110,0	14,0
3. 20000 облігацій номінальною вартістю 1000 грн кожна	20,0	13,0
4. 10000 простих акцій номінальною вартістю 1000 грн кожна	10,0	15,0
УСЬОГО	260,0	-

В наступному році акціонерне товариство планує обсяг фінансування в розмірі 325 млн грн.

Для виконання цього плану, намічається випуск привілейованих акцій на суму 20 млн грн з вартістю капіталу 14,0% і залучення додаткових короткострокових кредитів на суму 45 млн грн.

Завдання 17

Постановка завдання

1. Розрахуйте середньозважену вартість капіталу при використанні I-го варіанта фінансування акціонерного товариства.
2. Розрахуйте середньозважену вартість капіталу при використанні II-го варіанта фінансування акціонерного товариства.
3. Порівняйте витрати на залучення капіталу за двома варіантами.
4. Зробіть висновок щодо економії, викликаній зміною вартості капіталу.

Вихідні дані

У Таблиці 4.3 наведені два варіанти умов формування джерел коштів акціонерного товариства.

Таблиця 4.3

Умови фінансування діяльності акціонерного товариства

Показники	I-й варіант	II-й варіант
1. Кількість простих акцій номінальною вартістю 1 грн кожна (шт.)	40000	80000
2. Кількість привілейованих акцій вартістю 1 грн кожна з фіксованим дивідендом 40% (шт.)	3000	8000
3. Фонд дивідендів (тис. грн)	30,8	15,2
4. Загальна сума кредиту за кредитними договорами (тис. грн)	370	400
5. Загальна сума нарахованих відсотків за кредитами (тис. грн)	88	111
6. Витрати на здійснення додаткової емісії акцій у відсотках від суми емісії (%)	7,0	8,0
7. Витрати на страхування застави під кредит (%)	10,0	7,0
8. Заставне забезпечення кредиту (коефіцієнт)	1,25	1,25
9. Штрафи за невчасне повернення кредиту (тис. грн)	5	3
10. Обсяг закупівель в кредит (тис. грн)	700	620
11. Середній відсоток збільшення ціни при придбанні товарів в кредит (%)	10,0	7,0
12. Штраф за невчасну оплату рахунків (тис. грн)	12	14

Завдання 18

Ефективність підприємницького проекту в цілому оцінюється з метою визначення потенціальної привабливості проекту для можливих учасників і пошуків джерел фінансування. Ефективність проекту характеризується системою показників, які виражають співвідношення доходу і витрат проекту з погляду його учасників.

Для оцінки ефективності проєкту доцільно використовувати показники, які дають змогу розрахувати значення критеріїв ефективності проєкту, беручи до уваги комплексну оцінку вигід і витрат, зміну вартості грошей у часі та інші чинники.

Заповніть Таблицю 4.4 щодо характеристики показників доцільності підприємницьких проєктів.

Таблиця 4.4

Перелік та характеристика основних дисконтованих критеріїв ефективності підприємницьких проєктів

Назва показника	Економічне значення	Формула розрахунку
Початкові інвестиції		
Грошовий потік		
Чистий дисконтований дохід (NPV)		
Внутрішня норма дохідності (IRR)		
Індекс прибутковості (PI)		
Середня норма рентабельності (ARR, %)		
Період окупності (PBP)		

Завдання 19

Стартовий капітал (початкові інвестиції) – це початкові кошти, які необхідні для започаткування власного бізнесу або проєкту розвитку діючого суб'єкта господарювання. На формування початкових інвестицій впливають різні фактори.

Питання до обговорення

1. Які особливості має процес формування початкових інвестицій (стартового капіталу)?
2. Якими принципами треба керуватися при формування початкових інвестицій?
3. Які внутрішні фактори впливають на формування активів підприємницької діяльності?
4. Які зовнішні фактори впливають на вибір джерел фінансування?
5. Які завдання необхідно виконати при розгляді питання формування стартового капіталу?
6. Які методи використовуються при оптимізації потреби в стартовому капіталі?

Завдання 20

В наведену Таблиці 4.5 додайте і охарактеризуйте основні джерела фінансування початкових інвестицій для відкриття власної справи: джерела власного капіталу; джерела залученого капіталу та альтернативні джерела фінансування.

Таблиця 4.5

Основні джерела фінансування стартового капіталу для відкриття
власної справи

Джерела фінансування	Економічне розуміння
Джерела власного капіталу	
.....	
Джерела залученого капіталу	
.....	
Альтернативні умови фінансування	
.....	

Питання до обговорення

1. Чи відрізняються елементи стартового капіталу для відкриття власної справи і проекту розвитку діючого суб'єкта підприємницької діяльності?
2. Які ви можете назвати джерела власного капіталу?
3. Які джерела фінансування можна включити до залученого капіталу?
4. Які альтернативні способи фінансування стартового капіталу для відкриття власної справи ви знаєте?
5. Які переваги та недоліки використання залученого капіталу?
6. Які основні чинники впливають на вибір конкретних джерел формування стартового капіталу?

Завдання 21

На основі наведеної нижче Таблиці 4.6 сформууйте стартовий капітал для конкретного суб'єкта господарювання у відповідній сфері підприємницької діяльності.

Потрібний розмір стартового капіталу визначається на основі економічних розрахунків щодо конкретного проекту створення власної справи, розробленого стосовно прийнятої нової підприємницької ідеї.

Здобувач вищої освіти самостійно обирає вид підприємницької діяльності і організаційно-правову форму новоствореного суб'єкта підприємницької діяльності.

Питання до обговорення

1. Які витрати плануються на отримання дозвільної документації для бізнесу?
2. Необхідне приміщення для бізнесу буде придбатися у власність чи братися в оренду?
3. Яка орендна плата та умови оренди приміщення встановлені орендаром? Хто орендодавець?
4. Які приміщення будуть використовуватися, їх розміри, функціональне призначення, інфраструктура (електроенергія, газ, вода, телефон та ін.)?

5. Хто буде постачальником обладнання, устаткування?
6. Який бюджет рекламної кампанії до відкриття бізнесу?
7. Який вид РРО і за якою ціною планується придбати?
8. Чи планується застрахувати бізнес? Яка компанія буде страхувати? Який вид страхування планується придбати?
9. Яка сума власних коштів буде задіяна для фінансування стартового капіталу?
10. На яких умовах і в якій банківській установі планується взяти кредит?

Таблиця 4.6

Елементи стартового капіталу для створення

(організаційно-правова форма і назва суб'єкта підприємницької діяльності)

№	Статті витрат (елементи)	Сума, грн	Структура витрат, %
1	2	3	4
1	Витрати на реєстрацію (включаючи отримання дозвільної документації)		
2	Вартість придбання приміщення		
3	Орендна плата за оренду приміщення за 2 місяці		
4	Витрати на ремонт приміщення (дизайн приміщення)		
5	Вартість придбання необхідного (спеціального) устаткування, обладнання та ін.		
6	Вартість придбання офісних меблів		
7	Вартість придбання транспорту		
8	Орендна плата за орендування транспорту за 2 місяці		
9	Вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів за 2 місяці		
10	Вартість закупівлі товарів за 2 місяці		
12	Вартість придбання комп'ютеру, принтеру та ін.		
13	Вартість програмного забезпечення		
14	Вартість установки Інтернету		
15	Вартість придбання та установки телефонів		

1	2	3	4
16	Витрати на проведення рекламних заходів до відкриття бізнесу		
17	Витрати на придбання РРО		
18	Витрати на установку охоронної сигналізації		
19	Страхування бізнесу		
20	Інші		
	У С Ь О Г О		
	ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ		
1	Власні кошти		
2	Кредити комерційних банків		

Завдання 22*Постановка завдання*

Визначте початкові інвестиції проєкту купівлі устаткування для діючого підприємства.

Вихідні дані

Керівництво підприємства планує купити устаткування на суму 20000 тис. грн (без ПДВ) з терміном служби 10 років.

Одночасно підприємство продає за 600 тис. грн (у тому числі ПДВ) старе устаткування, яке було куплене 3 роки тому за 1000 тис. грн і мало термін служби 5 років (за нормативом устаткування списується через 5 років методом прямолінійного нарахування амортизації).

Підприємство додатково заплатить:

- 1) за доставку устаткування – 400 тис. грн;
- 2) за монтаж устаткування – 200 тис. грн.

Амортизаційні відрахування нараховуються прямолінійним методом.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 23*Постановка завдання*

Розрахуйте додатковий грошовий потік від реалізації нового проєкту.

Вихідні дані

Протягом майбутніх трьох років ТОВ «Глобус» сподівається одержати такий чистий прибуток: 100 тис. грн, 150 тис. грн, 180 тис. грн.

Річні суми амортизаційних відрахувань, відповідно, оцінені: 30 тис. грн, 40 тис. грн, 45 тис. грн.

При прийнятті нового проєкту планується, що чистий прибуток за три роки складе, відповідно: 120 тис. грн, 165 тис. грн, 210 тис. грн. Відповідно зростуть амортизаційні відрахування: 45 тис. грн, 62 тис. грн, 66 тис. грн.

Завдання 24

Постановка завдання

1. Визначте теперішню вартість грошових потоків за кожним з варіантів, що пропонуються різними розробниками.
2. За допомогою методу чистого дисконтованого доходу (NPV) визначте, який із пропонованих проєктів є найбільш пріоритетним.

Вихідні дані

Три проектно-конструкторські компанії на конкурсних засадах запропонували підприємству свої проєкти щодо розширення виробництва. Майбутні грошові потоки, які матиме підприємство протягом 5 років від реалізації проєктів, наведені в Таблиці 4.7.

Початкові інвестиції в проєкт по варіантах такі:

Варіант 1 – 218 тис. грн.

Варіант 2 – 242 тис. грн.

Варіант 3 – 222 тис. грн.

Ставка дисконту – 20%.

Таблиця 4.7

Грошові потоки за роками та варіантами

Рік	Грошові потоки (тис. грн)		
	Варіанти		
	№1	№2	№3
1-ий	116	-	120
2-ий	142	-	120
3-ій	112	-	120
4-ий	115	345	120
5-ий	121	356	120

Завдання 25

Постановка завдання

Визначте, який із наведених проєктів є доцільнішим.

Вихідні дані

Розглядається інвестиційний план за двома проєктами:

Початкові інвестиції проєкту №1 складають 780 тис. грн.

Очікуваний чистий прибуток по 150 тис. грн щорічно протягом 5 років.

Початкові інвестиції проєкту №2 складають 500 тис. грн.

Очікуваний чистий прибуток по 200 тис. грн щорічно протягом 3 років.

Вартість капіталу підприємства – 12%.

Завдання 26

Постановка завдання

Визначте:

- 1) чистий дисконтований дохід (NPV);
 - 2) індекс прибутковості від реалізації проєкту.
- Зробіть висновок щодо доцільності проєкту.

Варіант 1

Вихідні дані

Підприємство розглядає проєкт з річними запроєктованими грошовими потоками протягом трьох років, відповідно: 50 000 грн, 60 800 грн, 40 600 грн.

Початкові інвестиції в проєкт складають 100 000 грн.

Ставка дисконту 22%.

Варіант 2

Вихідні дані

Підприємство розглядає економічну доцільність реалізації проєкту за таких умов:

- величина початкових інвестицій – 250 тис. грн;
- період реалізації проєкту – 4 роки;
- грошові потоки за роками реалізації проєкту, відповідно: 100 тис. грн; 120 тис. грн; 125 тис. грн; 135 тис. грн;
- коефіцієнт дисконтування 25%.

Завдання 27

Постановка завдання

Визначте період окупності проєкту.

Зробіть висновок про доцільність проєкту.

Варіант 1

Вихідні дані

Керівництво підприємства планує впровадити новий проєкт вартістю 1100 тис. грн.

Планується одержати від реалізації проєкту такі грошові потоки протягом п'ятих років, відповідно по роках: 300 тис. грн, 400 тис. грн, 200 тис. грн, 400 тис. грн, 500 тис. грн.

Дисконтна ставка – 22%.

Варіант 2

Вихідні дані

Керівництво підприємства планує вкласти кошти в проєкт з початковими інвестиціями 370 тис. грн.

Аналіз показує, що проєкт може забезпечити стабільні грошові потоки: у перший рік – 100 тис. грн; у другий рік – 200 тис. грн; у третій рік – 150 тис. грн; у четвертий – 100 тис. грн.

Ставка дисконту 22%.

Варіант 3

Вихідні дані

Підприємство інвестувало на проєкт реконструкції готелю 40000 тис. грн. Щорічні плановані грошові потоки від експлуатації готелю складуть відповідно за роками: 35 000 тис. грн, 60 000 тис. грн, 80 000 тис. грн і 100000 тис. грн.

Ставка дисконтування 20%.

Варіант 4

Вихідні дані

Керівництво підприємства планує інвестувати в проєкт реконструкції цеху 120 000 тис. грн, щорічний притік грошового потоку від реалізації проєкту складатиме протягом 4-х років по 40 000 тис. грн у рік.

Ставка дисконтування 22%.

Варіант 5

Вихідні дані

Планується впровадити проєкт зі стартовим обсягом капітальних вкладень 180 000 у.о.

Планується, що річні грошові потоки від реалізації проєкту за перший рік будуть у розмірі 40 000 у.о.; за другий рік і третій рік по 60000 у.о.; за четвертий і п'ятий роки по 40 000 у.о.

Ставка дисконту – 18%.

Варіант 6

Вихідні дані:

Інвестиційний проєкт планує фінансування в розмірі 600 тис. грн і отримання протягом 8 років грошових надходжень у розмірі 150 тис. грн щорічно.

Ставка дисконту 19%.

Завдання 28

Постановка завдання

Визначте доцільність реалізації проєкту.

Варіант 1

Вихідні дані

ТОВ «Олімп» розглядає можливість вкладення коштів у нову технологічну лінію з початковими інвестиціями в розмірі 500 тис. грн.

Підприємство планує одержати такі чисті прибутки від впровадження технологічної лінії за роками реалізації проєкту: 200 тис. грн, 200 тис. грн, 250 тис. грн.

Коефіцієнт дисконтування (без урахування інфляції) складає – 9,5%; середньорічний індекс інфляції – 5%.

Варіант 2

Вихідні дані

Підприємство розглядає інвестиційний проєкт за таких умов:

- 1) вартість початкових інвестицій складає 25 млн. грн;
- 2) період реалізації проєкту – 4 роки;
- 3) грошові потоки по роках реалізації проєкту, відповідно складуть: 10 000 тис. грн, 10 000 тис. грн, 12 500 тис. грн, 12 500 тис. грн;
- 4) коефіцієнт дисконтування 20%.

Завдання 29

Постановка завдання

Розрахуйте ефективність проєкту.

Варіант 1

Вихідні дані

Підприємець планує відкрити власну справу.

Розраховані початкові інвестиції складають 300 тис. грн.

Відповідно за три роки функціонування, підприємець планує одержувати такі чисті прибутки: 250 тис. грн; 280 тис. грн; 150 тис. грн.

Процес дисконтування складає в середньому 20% у рік.

Варіант 2

Вихідні дані:

Машинобудівне підприємство вирішило закупити нове устаткування.

Інвестиційні витрати на придбання устаткування – 300 тис. грн.

Термін експлуатації – 6 років, після чого залишкова вартість устаткування рівна нулю.

Ставка дисконтування складає 18%.

Сумарна економія щорічних поточних витрат від використання нового устаткування (економія сировини, заробітної плати та ін.) складатиме 80 тис. грн.

Завдання 30

Постановка завдання

Використовуючи метод чистого дисконтованого доходу (NPV), обґрунтуйте вибір проєкту.

Вартість капіталу, призначеного для інвестування складає 11%.

Вихідні дані

В Таблиці 4.8 наведені початкові інвестиції та очікуваний прибуток за роками реалізації проєкту за двома альтернативними проєктами.

Податок на прибуток – 18%.

Таблиця 4.8

Початкові інвестиції та очікуваний прибуток за двома альтернативними проєктами

Проекти	Початкові інвестиції (тис. грн)	Очікуваний прибуток по роках (тис. грн)		
		1-й рік	2-й рік	3-й рік
I	210	180	90	20
II	210	25	100	200

Завдання 31

Постановка завдання

Визначте внутрішню норму доходності (IRR) від реалізації проєкту.

Вихідні дані:

Підприємство вклало в будівництво 12 млн. грн.

Заплановані щорічні грошові надходження складуть у:

- 1-й рік – 4 млн. грн;
- 2-й рік – 6 млн. грн;
- 3-й рік – 8 млн. грн;
- 4-й рік – 3 млн. грн.

Завдання 32

Постановка завдання

Обрати з пропонованих проєктів найбільш ефективні, виходячи з бюджету близько 90 000 тис. грн.

Вихідні дані

Інвестиційна компанія отримала для розгляду декілька інвестиційних проєктів, характеристика яких наведена в Таблиці 4.9 за початковими інвестиціями та за теперішньою вартістю грошових надходжень.

Таблиця 4.9

Початкові інвестиції та теперішня вартість грошових надходжень за пропонованими проєктами

Проекти	Початкові інвестиції (млн грн)	Теперішня вартість грошових потоків (млн грн)
1	5	12
2	15	40
3	15	18
4	40	40
5	60	85
6	80	120
7	30	34
8	75	95
9	60	87,5

Завдання 33

Постановка завдання

Обґрунтуйте вибір найбільш прийнятної комбінації проєктів, використовуючи такі критерії:

- 1) внутрішня норма доходності (IRR);
- 2) чистий дисконтований дохід (NPV);
- 3) індекс прибутковості (PI).

Вихідні дані

Компанія має намір інвестувати до 65 млн грн наступного року.

Підрозділи компанії надали свої пропозиції по можливому інвестуванню.

У Таблиці 4.10 наведені дані по кожному з пропонованих проєктів.

Таблиця 4.10

Характеристика проєктів за показниками доцільності

Проекти	Початкові інвестиції (млн грн)	IRR (%)	NPV (млн грн)
1	50	15	12
2	35	19	15
3	30	28	42
4	25	26	1
5	15	20	10
6	10	37	11
7	10	25	13
8	1	18	0,1

Завдання 34

Постановка завдання

Обґрунтуйте доцільність реалізації проєкту придбання технологічної лінії фермерським господарством.

Вихідні дані

Фермерське господарство розглядає доцільність придбання технологічної лінії.

Вартість технологічної лінії – 10 000 тис. грн.

Термін експлуатації технологічної лінії – 5 років.

Знос устаткування нараховується методом прямолінійної амортизації за ставкою 20% річних.

Прогнозується зростання по роках виручки від реалізації продукції. Дані про обсяги реалізації (без ПДВ) наведені в Таблиці 4.11.

Таблиця 4.11

Обсяги реалізації продукції за роками функціонування технологічної лінії

Показники	Роки				
	1 – й	2 – й	3 – й	4 – й	5 – й
Виручка від реалізації продукції (без ПДВ), тис. грн	6 800	7 400	8 200	8 000	6 000

Поточні витрати по роках оцінюються так.

У перший рік експлуатації технологічної лінії поточні витрати становитимуть 3 400 тис. грн.

У наступні 4 роки вони щорічно зростатимуть на 3% до поточних витрат попереднього року.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Ставка дисконту – 20%.

Завдання 35

Постановка завдання

Складіть можливі комбінації двох проєктів і виберіть оптимальну.

Вихідні дані

Аналізуються чотири проєкти, причому **A** і **B**, а також **B** і **Г** проєкти, які є взаємовиключними.

Показники ефективності за проєктами наведені в Таблиці 4.12.

Таблиця 4.12

Показники доцільності за пропонованими проєктами

Проєкти	Початкові інвестиції (млн грн)	NPV (млн грн)	IRR (%)
A	600	65	45
B	800	29	34
B	400	68	40
Г	280	30	29

Завдання 36

Постановка завдання

Сформуйте оптимальний портфель проєктів інвестиційної компанії за критеріями: NPV, IRR, PI.

Вихідні дані

Обсяг інвестиційних можливостей інвестиційної компанії складає 90000 тис. у.о. Є можливість вибору із шести проєктів.

Пропонована вартість капіталу – 40%.

Показники доцільності за проєктами наведені в Таблиці 4.13.

Таблиця 4.13

Показники ефективності за пропонованими проєктами

Проект	Початкові інвестиції (у.о.)	NPV (у.о.)	IRR (%)
A	30000	2822	43,6
B	20000	2562	49,4
C	50000	3214	42,5
D	10000	2679	51,9
E	20000	909	45,0
F	40000	4509	45,6



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Фінанси підприємства і фінансовий менеджмент.
2. Фінансові ресурси підприємства в управлінні фінансами підприємства.
3. Основні проблеми фінансового менеджменту.
4. Показники, що характеризують доцільність впровадження реальних інвестицій.
5. Методи оцінки ефективності підприємницького проєкту.
6. Взаємозв'язок показників доцільності інвестицій.
7. Переваги та недоліки різних показників оцінки ефективності проєкту.
8. Вартість капіталу підприємства. Методи зниження.
9. Управління структурою капіталу підприємства.
10. Фінансовий леверидж.
11. Ефект фінансового левериджу. Приклад розрахунку.
12. Ефективна ставка відсотка. Методи розрахунку. Сфери використання.
13. Поняття та складові елементи стартового капіталу.
14. Особливості формування стартового капіталу.
15. Методи оптимізації потреби в стартовому капіталі.
16. Джерела формування стартового капіталу.
17. Статутний фонд. Поняття. Функції.
18. Цілі і методи збільшення статутного капіталу підприємства.
19. Значення статутного фонду у діяльності господарського товариства.
20. Оцінка ефективності бізнес-проєктів: теорія та практика реалізації.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 4.1.

Постановка завдання:

Визначте варіант, якому доцільно віддати перевагу.

Вихідні дані:

Підприємець може отримати кредит на таких умовах:

1. Щоквартального нарахування відсотків у розмірі 20% за рік.
2. Піврічного нарахування відсотків у розмірі 16% за рік.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Для визначення доцільності варіанта вкладання грошей, необхідно скористатися *ефективною ставкою відсотка*.

Ефективна ставка відсотка – це виражена у відсотках від кредиту сума всіх необхідних платежів за кредитом, яку змушені будуть виплатити позичальники за користування даним кредитом.

Ефективна ставка відсотка використовується для порівняння між собою різних банківських пропозицій, чим нижчою є ефективна ставка тим вигідніше для позичальника.

Ефективна ставка відсотка розраховується за формулою (1):

$$R(e) = \left(1 + \frac{r}{m}\right)^m - 1, \quad (1)$$

де $R(e)$ – ефективна річна ставка відсотка (коефіцієнт);

r – річна ставка відсотка (коефіцієнт);

m – кількість нарахувань в рік.

1. Розрахунок ефективної ставки відсотка за варіантом, коли підприємець може отримати кредит на умовах щоквартального нарахування відсотків у розмірі 20% за рік.

$$R(e) = \left(1 + \frac{0,2}{4}\right)^4 - 1 = 0,2167$$

2. Розрахунок ефективної ставки відсотка за варіантом, коли підприємець може отримати кредит на умовах піврічного нарахування відсотків у розмірі 16% за рік.

$$R(e) = \left(1 + \frac{0,16}{2}\right)^2 - 1 = 0,167$$

Висновок до ситуаційного завдання 4.1.

Чим вище ефективна ставка відсотка (відносні витрати на обслуговування кредиту), тим більше рівень витрат. Тому вигідним для підприємця є пропозиція піврічного нарахування відсотків у розмірі 16% за рік.

Завдання 4.2.

Постановка завдання:

Розрахуйте майбутній дохід підприємця при різних за частотою нарахування відсотка за вкладом за один рік:

- 1) щорічне;
- 2) піврічне;
- 3) щоквартальне;
- 4) щомісячне.

Зробіть висновок.

Вихідні дані

Початкова сума вкладу – 10000 грн.

Річна ставка по вкладу – 10%.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок майбутнього доходу при нарахуванні ставки відсотка один раз на рік.

Розрахунок майбутнього доходу підприємця за один рік на вкладений капітал в розмірі 10 тис. грн, якщо відсоток нараховується щороку у розмірі 10%.

Для розрахунку майбутнього доходу підприємця за один рік на вкладений капітал в розмірі 10 тис. грн, якщо відсоток нараховується щороку в розмірі 10%, здійснюється за формулою (2):

$$\text{МД} = \text{ПД} (1+C)^n , \quad (2)$$

де МД – це майбутній дохід на вкладений капітал (грн);

ПД – початковий депозит (грн);

n – кількість років.

$$\text{МД} = 10000 \text{ грн} (1 + 0,10)^1 = 11000 \text{ грн.}$$

2. Розрахунок майбутньої вартості вкладу залежно від частоти нарахування річного відсотку.

Розрахунок майбутньої вартості вкладу залежно від частоти нарахування річного відсотка можна визначити за формулою (3):

$$\text{МД} = \text{ПД} \left(1 + \frac{r}{m} \right)^{mn}, \quad (3)$$

де r – річна ставка відсотка (коефіцієнт);

m – кількість нарахувань на рік;
 n – кількість років.

2.1. Розрахунок майбутнього доходу підприємця за один рік на вкладений капітал в розмірі 10 тис. грн, якщо відсоток нараховується раз у півроку в розмірі 10%.

$$\text{МД} = 10000 \text{ грн} \left(1 + \frac{0,1}{2} \right)^{2 \times 1} = 11025 \text{ грн.}$$

2.2. Розрахунок майбутнього доходу підприємця за один рік на вкладений капітал в розмірі 10 тис. грн, якщо відсоток нараховується раз у квартал в розмірі 10%.

$$\text{МД} = 10000 \text{ грн} \left(1 + \frac{0,1}{4} \right)^{4 \times 1} = 11038 \text{ грн.}$$

2.3. Розрахунок майбутнього доходу підприємця за один рік на вкладений капітал в розмірі 10 тис. грн, якщо відсоток нараховується раз у місяць в розмірі 10%.

$$\text{МД} = 10000 \text{ грн} \left(1 + \frac{0,1}{12} \right)^{12 \times 1} = 11047,1 \text{ грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 4.2.

Чим частіше нараховується відсоток на вкладені гроші, тим більше майбутній дохід, але з зростанням частоти нарахування, темпи приросту майбутнього доходу зменшуються.

Завдання 4.3.

Постановка завдання:

Розрахуйте теперішню вартість грошових надходжень через 2 роки
Зробіть висновок.

Вихідні дані

Майбутній дохід – 10000 грн.

Ставка дисконту – 10%.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Розрахунок теперішньої вартості майбутнього доходу здійснюється за допомогою формули (4):

$$\text{ТВ} = \frac{\text{МД}}{(1+D)^n}, \quad (4)$$

де ТВ – теперішня вартість, тис. грн;

D – ставка дисконту (коефіцієнт);

n – кількість періодів.

Розрахунок теперішньої вартості майбутнього доходу через два роки в розмірі 10 тис. грн при ставці дисконту 10%.

$$TB = \frac{10\,000 \text{ грн}}{(1+0,1)^2} = 8264,7 \text{ грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 4.3.

Через два роки буде отримано 10 тис. грн, але платоспроможність їхня буде як тепер 8264,7 грн. Показник теперішньої вартості в практиці управління фінансами підприємства застосовується в якості оцінки результатів господарських операцій. За теперішньою вартістю оцінюють загальний обсяг реалізації, грошового потоку, депозитних вкладів тощо. Таким чином, дисконтуючи майбутні надходження, можна оцінити їх реальну вартість в порівнянних умовах теперішнього часу.

Завдання 4.4.

Постановка завдання.

Визначте:

- 1) майбутню вартість орендної плати;
- 2) теперішню вартість орендної плати.

Вихідні данні.

ФОП «Цитрус» здійснює реалізацію товарів на торговельних площах овочевому магазину на правах оренди.

Орендну плату необхідно перерахувати овочевому магазину у кінці 1-го кварталу, якщо індекс інфляції складає 10%.

Величина орендної плати складає 1 000 грн в місяць із збільшенням її на 5% в місяць з кожним наступним платежем.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

У більшості сучасних комерційних операціях переважають не разові платежі, а послідовні грошові надходження (або навпаки, виплати) на протязі певного періоду. Це може бути серія доходів та витрат підприємства, виплата заборгованостей, регулярні або нерегулярні внески для створення різного роду фондів та ін. Така послідовність називається *потокотм платежів*.

Потік односпрямованих платежів з рівними інтервалами між послідовними платіжками протягом певної кількості років називається **ануїтетом** (фінансовою рентою), що включає регулярні внески/виплати. **Ануїтет** – це ряд рівних грошових платежів (виплат або надходжень), що здійснюються через рівні проміжки часу, наприклад орендні платежі.

1. Розрахунок майбутньої вартості ануїтету.

Розрахунок майбутньої вартості ануїтету здійснюється за допомогою формули (5):

$$MBa = AP \times n, \quad (5)$$

де **MBa** – майбутня вартість ануїтету (тис. грн);

AP – ануїтетні платежі, тис. грн;

n – ануїтетний фактор (коефіцієнт).

Ануїтетний фактор (n) за 3 місяці розраховується за допомогою таблиці фінансових обчислень і буде дорівнювати 3,1525 ($1 + 1,05 + 1,1025$)

Майбутня вартість орендної плати наприкінці першого кварталу із збільшенням її на 5% в місяць з кожним наступним платежем:

$$MBa = 1\,000 \text{ грн} \times 3,1525 = 3\,152,5 \text{ грн.}$$

2. Розрахунок теперішньої вартості ануїтету (орендної плати).

Розрахунок теперішньої вартості ануїтету здійснюється за допомогою формули (6):

$$TBa = \frac{MBa}{(1+D)^k}, \quad (6)$$

де TBa – теперішня вартість ануїтету, тис. грн;

D – ставка дисконту;

k – кількість періодів ануїтетних платежів.

Теперішня вартість орендної плати наприкінці першого кварталу із збільшенням її на 5% в місяць з кожним наступним платежем, урахуванням індексу інфляції за квартал (10%):

$$TBa = \frac{3\,152,5 \text{ грн}}{(1+0,1)} = 2\,865,94 \text{ (грн)}.$$

Висновок до ситуаційного завдання 4.4.

Майбутня вартість орендної плати наприкінці першого кварталу із збільшенням її на 5% в місяць з кожним наступним платежем дорівнює 3152,5 грн.

Теперішня вартість орендної плати наприкінці першого кварталу із збільшенням її на 5% в місяць з кожним наступним платежем, урахуванням індексу інфляції за квартал (10%) становить 2865,94 (грн).

Збільшення кожного місяця орендної плати на 5% не компенсує рівень інфляції у розмірі 10% за квартал.

Завдання 4.5.

Постановка завдання

Обґрунтуйте вибір джерела фінансування.

Вихідні дані

Підприємство має намір вкласти в певну операцію 100 тис. грн. Є два реальні джерела фінансування:

1) отримання банківського кредиту під 20% річних строком на 1 місяць і обов'язковою умовою його страхування. Вартість страховки 10% від суми коштів, що підлягають поверненню;

2) отримання відстрочки платежу у постачальника строком на 30 днів при цьому вартість товару збільшиться на 15%.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Вартість капіталу джерел фінансування (ВК) розраховується за формулою (7):

$$\text{ВК} = \frac{\text{ВІ}}{\text{ЗК} - \text{ДВ}} 100\% , \quad (7)$$

де **ВІ** – виплати інвесторам за використання джерела коштів, тис. грн;

ЗК – сума залучених коштів, тис. грн;

ДВ – додаткові витрати на залучення коштів, тис. грн.

1. Розрахунок вартості капіталу за першим джерелом фінансування.

Розрахунок вартості капіталу за джерелом фінансування: отримання банківського кредиту під 20% річних строком на 1 місяць і обов'язковою умовою його страхування в розмірі 10% від суми коштів, що підлягають поверненню.

Виплати інвестору (ВІ) за отримання банківського кредиту – це сума відсотка за банківський кредит у розмірі 20% річних на один місяць.

$$\text{ВІ} = \frac{100 \text{ тис. грн} * 20\% * 1 \text{ міс.}}{100\% * 12 \text{ міс.}} = 1667 \text{ грн.}$$

Додаткові витрати (ДВ) на залучення банківського кредиту – це витрати на його обов'язкове страхування у розмірі 10% від суми коштів, що підлягають поверненню

$$\text{ДВ} = (100 \text{ тис. грн} + 1,7 \text{ тис. грн}) \times 10\% = 10,17 \text{ тис. грн.}$$

Вартість капіталу (ВК) за першим джерелом фінансування дорівнює 1,86%.

$$\text{ВК} = \frac{1667 \text{ грн}}{100\,000 \text{ грн} - 10\,170 \text{ грн}} 100 = 1,86\%$$

2. Розрахунок вартості капіталу за другим варіантом фінансування.

Розрахунок вартості капіталу за джерелом фінансування: отримання відстрочки платежу у постачальника строком на 30 днів, при цьому вартість товару збільшиться на 15%.

Виплати інвестору (ВІ) за отримання відстрочки платежу у постачальника – це сума підвищення вартості товару на 15%.

$$\text{ВІ} = 100 \text{ тис. грн} \times 15\% = 15 \text{ тис. грн.}$$

Вартість капіталу (ВК) за другим джерелом фінансування дорівнює

$$\text{ВК} = \frac{15 \text{ тис. грн}}{100 \text{ тис. грн}} 100\% = 15\%.$$

Висновок до ситуаційного завдання 4.5.

При залученні будь-якого джерела коштів, підприємство несе певні витрати, ставлення яких до суми залучених коштів складає вартість капіталу. Підприємству вигідно використовувати в якості джерел фінансування такі кошти, які характеризуються нижчою вартістю капіталу.

Таким чином, для підприємства вигідним є перше джерело фінансування – отримання банківського кредиту під 20% річних строком на 1 місяць, бо витрати на залучення менші порівняно з другим джерелом.

Завдання 4.6.

Постановка завдання

Розрахуйте середньозважену вартість капіталу ПрАТ «Граніт».

Вихідні дані

Будівельне підприємство функціонує у вигляді приватного акціонерного товариства ПрАТ «Граніт».

Структура джерел фінансування ПрАТ «Граніт» і показники витрат на їх залучення представлена в Таблиці 4.14.

Таблиця 4.14

Структура джерел фінансування ПрАТ «Граніт»

Джерела фінансування	Сума, тис. грн	Вартість капіталу, %
Акціонерний капітал	100	10,0
Короткостроковий кредит	200	20,0
Поточна заборгованість	300	15,0
Всього	600	–

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу підприємства здійснюється за допомогою формули (8):

$$СЗВК = \sum ВК_i \times ПВ_i, \quad (8)$$

де СЗВК – середньозважена вартість капіталу (%);

ВК_i – вартість капіталу окремих елементів капіталу (%);

ПВ_i – питома вага окремих елементів капіталу в загальній його сумі (коефіцієнт).

Результати розрахунку середньозваженої вартості капіталу здійснюються в Таблиці 4.15.

Таблиця 4.15

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ПрАТ «Граніт»

Джерела капіталу	Сума, тис. грн	Вартість капіталу, %	Питома вага джерел в загальному обсязі, %	Вартість капіталу кожного елемента, %
1. Акціонерний капітал	100	10,0	0,167	1,67
2. Короткострокові кредити	200	20,0	0,333	6,66
3. Поточна заборгованість	300	15,0	0,500	7,5
ВСЬОГО	600	-	1,0	15,83

Висновок до ситуаційного завдання 4.6.

Середньозважена вартість капіталу підприємства складає 15,83%, це означає, що для залучення капіталу, треба виплатити інвесторам 15,83% від загальної суми залученого капіталу.

Таким чином, для залучення 600 тис. грн необхідно буде виплатити інвесторам 94,98 тис. грн ($600 \text{ тис. грн} \times 15,83\%$).

Акціонерний капітал має витрати на залучення нижчими за середньозважену вартість капіталу, що робить це джерело найбільш доцільними в управлінні фінансами.

Дані про вартість джерел капіталу представляють найважливішу інформацію, необхідну для прийняття рішень про використання коштів. Вони можуть бути визнані раціональними, якщо призводять до зниження середньозваженої вартості капіталу, а отже, й зниження сумарних витрат на залучення джерел фінансування підприємством.



ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ

Фінансове планування – це планування всіх доходів і напрямів витрачання грошових коштів для забезпечення розвитку підприємства. Тобто, це процес визначення майбутніх дій з формування і використання фінансових ресурсів, під час якого приймаються цільові установки кількісного і якісного характеру, які стосуються фінансової діяльності підприємства та визначаються шляхи найбільш ефективного їх досягнення.

Основне завдання фінансового планування підприємства – це виявлення потреб у фінансових ресурсах: розрахунок оптимального розміру фінансових ресурсів для підприємства; урахування всіх реальних потреб; обґрунтування джерел залучення додаткових фінансових ресурсів; виявлення ефективних шляхів та напрямки їх використання.

Спонтанні активи – це активи, які змінюються зі зміною товарообігу (причому не обов'язково прямо пропорційно), наприклад, зростання обсягів продажу призведе до необхідності забезпечення в обороті додаткових готівкових коштів, запасів сировини і матеріалів, обсягу рахунків дебіторів тощо.

Спонтанні пасиви – це пасиви, величина яких змінюється разом із зміною обсягів продажу – автоматично зростаючі пасиви, наприклад, при зростанні продажу необхідно очікувати зростання кредиторської заборгованості по певних її позиціях залежно від прийнятої підприємством практики фінансової діяльності.

Операційні витрати – сума витрат грошей, необхідна для купівлі сировини, виплати зарплати, відсотків і дивідендів.

Оборотність грошей – це кількість оборотів грошей за рік.

Цикл обороту грошей – це кількість днів від дати придбання сировини до дати надходження виручки за продаж готової продукції.

Робочий капітал – це сума коштів, що залишається після вирахування з обсягу поточних активів суми поточних пасивів.

Поточні активи – це активи, які постійно обертаються в процесі господарської діяльності підприємства. Включають оборотні активи (II розділ Активу).

Поточні зобов'язання – це зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства (III розділ Пасиву).



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. Що ви розумієте під фінансовим плануванням?
2. У чому полягають основні завдання фінансового планування?
3. Які об'єкти фінансового планування?
4. Які завдання вирішуються під час визначення фінансових потреб?
5. Які існують методи обґрунтування джерел фінансових коштів?
6. На чому засновано визначення фінансових потреб методом відсотка від товарообігу?
7. Що ви розумієте під спонтанними активами?
8. Що таке спонтанні пасиви?
9. Яка ціль методу відсотку від товарообігу?
10. У якому разі доцільно використовувати метод відсотка від товарообігу? За яких умов його застосування небажане?
11. Як розрахувати додаткову потребу в коштах для забезпечення зростання товарообігу?
12. Що є основою методу балансу грошових надходжень?
13. Яка структура балансу грошових надходжень? Які завдання вирішуються при його розробці?
14. Як розрахувати суму резервного фонду на підприємстві?
15. Що являють собою операційні витрати підприємства?
16. Що ви розумієте під оборотністю грошей?
17. Коли можна використовувати метод розрахунку оборотності грошових коштів?
18. Що таке «цикл обороту грошей»?
19. Як розрахувати мінімально необхідну суму грошей в обороті підприємства?
20. Що таке робочий капітал підприємства?
21. Що таке «поточні активи» підприємства?
22. Що таке «поточні зобов'язання» підприємства?
23. Які вам відомі методи управління поточними активами підприємства?
24. У чому полягає суть менеджменту дебіторської заборгованості?
25. У чому полягає суть менеджменту товарно-матеріальних запасів?
26. У чому полягає суть менеджменту кредиторської заборгованості?
27. Які особливості короткострокової моделі ціни?
28. Що виступає критерієм ефективності кредитних операцій у сфері цінової політики підприємства-виробника?
29. У чому полягає найважливіше завдання кредитної політики маркетингу?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Активи, розмір яких залежить від зміни товарообігу, – це:

- а) поточні активи;
- б) необоротні активи;
- в) оборотні активи;
- г) спонтанні активи.

2. Пасиви, розмір яких залежить від зміни товарообігу, – це:

- а) поточні активи;
- б) необоротні активи;
- в) оборотні активи;
- г) спонтанні пасиви.

3. Твердження, що «фінансове планування – це виявлення потреб у фінансових ресурсах, їх оцінка та схвалення рішень про фінансування»:

- а) правильне,
- б) неправильне.

4. Допишіть методи визначення фінансових потреб у коштах підприємства:

- а) метод відсотка від товарообігу;
- б) _____;
- в) _____.

5. Допишіть методи управління поточними активами підприємства:

- а) менеджмент дебіторської заборгованості;
- б) _____;
- в) _____.

6. Твердження, що «оборотність грошей - це кількість оборотів грошей за рік»:

- а) правильне,
- б) неправильне.

7. Оборотність грошей розраховується за формулою:

а)
$$\text{Оборотність грошей} = \frac{360 \text{ днів}}{\text{Цикл обороту грошей}};$$

б)
$$\text{Оборотність грошей} = \frac{\text{Цикл обороту грошей}}{360 \text{ днів}};$$

в)
$$\text{Оборотність грошей} = \frac{360 \text{ днів}}{\text{Річні операційні витрати}};$$

г)
$$\text{Оборотність грошей} = \frac{\text{Цикл обороту грошей}}{\text{Річні операційні витрати}}.$$

8. Методика, яка ґрунтується на порівнянні додаткового прибутку від збільшення обсягу продажів і додаткових витрат, пов'язаних з утримуванням на балансі підвищеного розміру дебіторської заборгованості, – це:

- а) менеджмент дебіторської заборгованості;
- б) менеджмент товарно-матеріальних запасів;
- в) менеджмент рахунків кредиторів;
- г) менеджмент доцільності капіталу.

9. Методика, яка ґрунтується на порівнянні додаткового прибутку від збільшення обсягу продажів і додаткових витрат на утримання підвищеного розміру запасів на балансі, – це:

- а) менеджмент дебіторської заборгованості;
- б) менеджмент товарно-матеріальних запасів;
- в) менеджмент рахунків кредиторів;
- г) менеджмент робочого капіталу.

10. Методика, яка ґрунтується на отримання максимальних вигід по операціях, які пов'язані з оплатою рахунків за придбану продукцію (послуги), – це:

- а) менеджмент дебіторської заборгованості;
- б) менеджмент товарно-матеріальних запасів;
- в) менеджмент кредиторської заборгованості (рахунків кредиторів);
- г) менеджмент робочого капіталу.

11. Загальні річні витрати підприємства становлять 240 тис. грн. Цикл обороту коштів становить 60 днів. За цих умов мінімально потрібна сума грошей в обороті підприємства складе:

- а) 32064,5 грн;
- б) 32876,7 грн;
- в) 40000 грн;
- г) 2500 грн.

12. Грошові надходження за місяць складають 100 тис. грн. Сума необхідних виплат за місяць – 60 тис. грн. Залишок грошей на початок місяця складає 20 тис. грн. За цей період створюється грошовий резерв у розмірі 5 тис. грн. За цих умов надвишок грошей у підприємства за місяць складе:

- а) 60 тис. грн;
- б) 50 тис. грн;
- в) 55 тис. грн;
- г) 45 тис. грн.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Для визначення фінансових потреб підприємства використовують різні методи залежно від конкретної ситуації: метод відсотка від товарообігу; метод побудови балансу грошових надходжень; метод розрахунку оборотності грошових коштів.

Заповніть Таблицю 5.1 щодо характеристики методів визначення фінансових потреб підприємства.

Таблиця 5.1

Характеристика методів визначення фінансових потреб підприємства

Метод визначення фінансових потреб підприємства	Суть методу
Метод відсотка від товарообігу	
Метод балансу грошових надходжень	
Метод оборотності грошових коштів	

Завдання 2

Основними методами управління робочим капіталом підприємства є: менеджмент дебіторської заборгованості; менеджмент товарно-матеріальних запасів; менеджмент рахунків кредиторів. Основна їх мета – забезпечувати фінансову стійкість і ліквідність підприємства:

Заповніть Таблицю 5.2 щодо характеристики методів управління робочим капіталом підприємства.

Таблиця 5.2

Характеристика методів управління робочим капіталом підприємства

Метод управління робочим капіталом підприємства	Суть методу
Менеджмент дебіторської заборгованості	
Менеджмент товарно-матеріальних запасів	
Менеджмент кредиторської заборгованості	

Завдання 3

Постановка завдання

Розрахуйте, скільки коштів треба залучити підприємству для фінансування діяльності в наступному році за рахунок зовнішніх джерел.

Варіант 1

Вихідні дані

За минулі періоди активи підприємства змінювались залежно від товарообігу підприємства на величину, що становить 60% від зміни товарообігу, заборгованість на 30%.

Виручка від реалізації товарів, як передбачається наступного року, зросте на 200 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства після вирахування дивідендів у минулому становив 3% від товарообігу підприємства.

Товарообіг планується в розмірі 1000 тис. грн.

Варіант 2

Вихідні дані

У наступному році виручка від реалізації послуг планується в розмірі 400 тис. грн.

Виручка від реалізації послуг у поточному році складає 350 тис. грн.

Відсоток чистого прибутку після виплати дивідендів від очікуваного товарообігу 3%.

Приріст активів, що залежать від обсягу наданих послуг, становить 80% від приросту обсягу реалізації.

Приріст пасивів, що залежать від обсягу наданих становить 40% приросту обсягу реалізації.

Завдання 4

Постановка завдання

Визначте, чи варто рекомендувати послаблення розрахункових умов для споживачів.

Варіант 1

Вихідні дані:

Менеджери підприємства вирішили, що послаблення вимог щодо розрахунків клієнтів принесе додатково 140 тис. грн прибутку.

Але тоді з обороту підприємства вилучається в середньому 200 тис. грн на рахунок дебіторів.

Передбачається, що від послаблення розрахункових вимог для споживачів безнадійні борги зростуть із 5 тис. грн до 35 тис. грн.

Необхідна ставка доходу на інвестиції – 14%.

Варіант 2

Вихідні дані

Менеджери підприємства вирішили, що послаблення вимог щодо розрахунків клієнтів принесе додатково 160 тис. грн прибутку.

Але тоді з обороту підприємства вилучається в середньому 250 тис. грн на рахунок дебіторів.

Передбачається, що від послаблення розрахункових вимог для споживачів, безнадійні борги зростуть із 5 тис. грн до 25 тис. грн.

Необхідна ставка доходу на інвестиції – 12%.

Варіант 3

Вихідні дані

Менеджери підприємства вирішили, що послаблення вимог щодо розрахунків клієнтів принесе додатково 150 тис. грн прибутку.

Але тоді з обороту підприємства вилучається в середньому 210 тис. грн за рахунок дебіторів.

Передбачається, що від послаблення розрахункових вимог безнадійні борги зростуть з 6 тис. грн до 64 тис. грн.

Необхідна ставка доходу на інвестиції – 14%.

Завдання 5

Постановка завдання:

Визначте вигідність від збільшення обсягу реалізації при наданні оптовим покупцям більшого терміну відстрочення при оплаті рахунків за рік.

Вихідні дані

При збільшенні строку відстрочення при оплаті рахунків:

1) обсяг реалізації за місяць збільшиться з 1 тис. одиниць до 1,8 тис. одиниць;

2) дебіторська заборгованість за місяць зросте на 80 тис. грн;

3) велика ймовірність того, що 1% від нового обсягу реалізації доведеться списати на збитки, як безнадійна заборгованість.

Ціна одиниці продукції (без ПДВ) – 1500 грн.

Собівартість одиниці продукції – 1300 грн, у тому числі змінні витрати 1000 грн.

Середньозважена вартість капіталу – 20%.

Норматив виробничих запасів:

1) при базисному рівні обсягу реалізації – 100 тис. грн;

2) при плановому рівні обсягу реалізації – 150 тис. грн;

Завдання 6

Постановка завдання

Визначте доцільність збільшення обсягу реалізації при наданні покупцям більшого терміну відстрочення при оплаті рахунків.

Вихідні дані

ТОВ «Візерунок» спеціалізується на виготовленні фасадної керамічної плитки і має можливість збільшити обсяг виробництва.

В умовах насиченості ринку, обсяг реалізації може зрости тільки за умовами надання споживачам триваліше відстрочення оплати рахунків (з 10 днів до 30 днів).

В цьому випадку за оцінкою фахівців відділу збуту можна буде збільшити обсяг реалізації на 50 тис. м² в рік.

В той же час велика ймовірність того, що до 5% отриманого приросту буде списане на збитки як безнадійні борги.

Дебіторська заборгованість зросте на 400 тис. грн.

Ціна одиниці продукції (1 м²) – 100 грн, у тому числі змінні витрати – 60 грн.

Питома вага собівартості у виручці від реалізації – 80%.

Вартість капіталу підприємства – 12%.

Для збільшення обсягу реалізації ТОВ «Візерунок» необхідно збільшити товарно-матеріальні запаси на 500 тис. грн. При цьому необхідно:

1) орендувати додаткове складське приміщення при річній орендній платі 48 тис. грн;

2) збільшити додаткові виплати персоналу для обслуговування запасів на суму 60 тис. грн;

3) збільшити транспортно-заготівельні витрати з урахуванням списання ТМЦ, які прийшли в непридатність в розмірі 8% від обсягу запасів.



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Зміст, завдання та об'єкти фінансового планування на підприємстві.
2. Методи визначення фінансових потреб підприємства.
3. Методи управління робочим капіталом підприємства.
4. Основні етапи фінансового планування на підприємстві.
5. Перспективне та поточне фінансове планування.
6. Структурно-логічна послідовність фінансового планування.
7. Основні критерії оптимізації фінансового планування на підприємстві.
8. Результати впровадження оптимізації фінансового планування на підприємстві.
9. Критерії оцінки ефективності планування суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану.
10. Проблеми фінансового планування в умовах воєнного стану.



ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 5.1.

Постановка завдання

Розрахуйте, скільки коштів треба залучити підприємству для фінансування діяльності в наступному році за рахунок зовнішніх джерел.

Вихідні дані

За минулі періоди активи підприємства змінювались залежно від товарообігу підприємства на величину, що становить 60% від зміни товарообігу, заборгованість на 30%.

Виручка від реалізації товарів, як передбачається наступного року, зросте на 200 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства після вирахування дивідендів у минулому становив 3% від товарообігу підприємства.

Товарообіг планується в розмірі 1000 тис. грн.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

Для розрахунку кількості коштів, які треба залучити підприємству для фінансування діяльності в наступному році за рахунок зовнішніх джерел, треба скористатися методом відсотка від товарообігу.

Метод відсотка від товарообігу дозволяє розрахувати суму коштів, які необхідно залучати для фінансування діяльності для збільшенні обсягу реалізації.

1. Розрахунок спонтанних активів.

Спонтанні активи – це активи, які змінюються із зміною товарообігу (причому не обов'язково прямо пропорційно). Загальна потреба в збільшенні (зменшенні) активів при зміні обсягу товарообігу можна розрахувати за формулою (1):

$$\Delta A = \frac{A_c}{T_b} \times \Delta T, \quad (1)$$

де ΔA – загальна величина зміни розміру активів, тис. грн;

A_c – обсяг спонтанних активів в базисному періоді, тис. грн;

T_b – обсяг товарообігу в базисному періоді, тис. грн;

ΔT – планована зміна товарообігу, тис. грн.

За умовами ситуаційного завдання, за минулі періоди активи підприємства змінювались залежно від товарообігу підприємства на величину, що становить 60% від зміни товарообігу. Таким чином, відношення обсягу спонтанних активів в базисному періоді до обсягу товарообігу в базисному періоді складає 60%.

$$\Delta A = 60\% \times 200 \text{ тис. грн} = 120 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок спонтанних пасивів.

Спонтанні пасиви – це пасиви, які збільшуються із збільшенням товарообігу.

Визначення суми спонтанних пасивів проводиться за аналогією до розрахунку спонтанних активів.

За умовами ситуаційного завдання, за минулі періоди заборгованість підприємства змінювалась залежно від товарообігу підприємства на величину, що становить 30% від зміни товарообігу. Таким чином, відношення обсягу спонтанних пасивів в базисному періоді до обсягу товарообігу в базисному періоді складає 30%.

Приріст спонтанних пасивів $(\Delta\Pi) = 30\% \times 200 \text{ тис. грн} = 60 \text{ тис. грн}$.

3. Розрахунок потреби в чистому прирості активів.

Враховуючи, що частина потреби в коштах покривається зростанням заборгованості, розрахунок потреби в чистому прирості активів можна розраховувати за формулою (2) або (3):

$$\Delta\text{Ч}_a = \Delta A - \Delta\Pi, \quad (2)$$

або

$$\Delta\text{Ч}_a = \frac{A_c}{T_b} \times \Delta T - \frac{\Pi_c}{T_b} \times \Delta T, \quad (3)$$

де $\Delta\text{Ч}_a$ – потреба в прирості чистих активів, тис. грн;

Π_c – обсяг спонтанних пасивів, тис. грн.

Розраховані вище суми спонтанних активів і пасивів, дозволяють розрахувати потребу в прирості чистих активів ($\Delta\text{Ч}_a$).

$\Delta\text{Ч}_a = 120 \text{ тис. грн} - 60 \text{ тис. грн} = 60 \text{ тис. грн}$.

4. Розрахунок чистого прибутку підприємства від зростання обсягу реалізації.

Одним з джерел покриття потреб в прирості чистих активів є чистий прибуток підприємства, що отримується від зростання товарообігу.

Чистий прибуток від зростання товарообігу розраховується за формулою (4):

$$\text{ЧП}_n = \frac{\text{ЧП}_b}{T_b} \times \Delta T, \quad (4)$$

де ЧП_n – чистий прибуток підприємства, що притягається для покриття потреб в зростанні товарообігу;

ЧП_b – чистий прибуток базисного періоду за вирахуванням дивідендів.

За умовами ситуаційного завдання: чистий прибуток підприємства після вирахування дивідендів у минулому становив 3% від товарообігу підприємства, товарообіг планується в розмірі 1000 тис. грн.

$\text{ЧП}_n = 1000 \text{ тис. грн} \times 3\% = 30 \text{ тис. грн}$.

5. Розрахунок суми коштів, необхідних для збільшення товарообігу.

Якщо ЧПн буде більше значення Ча, то це означає, що підприємство може обійтися власними джерелами для покриття потреб в додаткових коштах.

Інакше необхідно звернутися до зовнішніх джерел фінансування, розмір, яких розраховується за формулою (5):

$$\Delta Z = \Delta \text{Ч}_a - \text{Ч}_n, \quad (5)$$

де ΔZ – додаткова потреба в позикових коштах для забезпечення зростання товарообігу, тис. грн.

$$\Delta Z = 60 \text{ тис. грн} - 30 \text{ тис. грн} = 30 \text{ тис. грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 5.1.

Якщо підприємство планує збільшити обсяг продажу своїх товарів на 200 тис. грн, необхідно забезпечити фінансування за рахунок зовнішніх джерел у сумі 30 тис. грн. Без такого фінансування підприємство не зможе купувати більше сировини і матеріалів, не зможе накопичувати інші активи та досягти наміченого обсягу товарообігу.

Завдання 5.2.

Постановка завдання

Визначте доцільність збільшення обсягу реалізації при наданні покупцям більшого терміну відстрочення при оплаті рахунків.

Вихідні дані

ТОВ «Візерунок» спеціалізується на виготовленні фасадної керамічної плитки і має можливість збільшити обсяг виробництва.

В умовах насиченості ринку, обсяг реалізації може зрости тільки за умовами надання споживачам триваліше відстрочення оплати рахунків (з 10 днів до 30 днів).

В цьому випадку за оцінкою фахівців відділу збуту можна буде збільшити обсяг реалізації на 50 тис. м² в рік.

В той же час велика ймовірність того, що до 5% отриманого приросту буде списане на збитки як безнадійні борги.

Дебіторська заборгованість зросте на 400 тис. грн.

Ціна одиниці продукції (1 м²) – 100 грн, у тому числі змінні витрати – 60 грн.

Питома вага собівартості в ціні реалізації – 80%.

Вартість капіталу підприємства – 14%.

Для збільшення обсягу реалізації ТОВ «Візерунок» необхідно збільшити товарно-матеріальні запаси на 500 тис. грн. При цьому необхідно:

1) орендувати додаткове складське приміщення при річній орендній платі 48 тис. грн;

2) збільшити додаткові виплати персоналу для обслуговування запасів на суму 60 тис. грн;

3) збільшити транспортно-заготівельні витрати з урахуванням списання ТМЦ, які прийшли в непридатність в розмірі 8% від обсягу запасів.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок приросту прибутку від збільшення обсягу реалізації.

Приріст прибутку від збільшення обсягу продажів розраховується за формулою (6):

$$\Delta\Pi = \Delta O_{\text{п}} (\Pi_0 - ЗВ_0), \quad (6)$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку від збільшення обсягу продажів;

$\Delta O_{\text{п}}$ – приріст обсягу продажів;

Π_0 – ціна одиниці продукції;

$ЗВ_0$ – змінні витрати на одиницю продукції.

$$\Delta\Pi = 50 \text{ тис. м}^2 \times (100 \text{ грн} - 60 \text{ грн}) = 2000 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок додаткових витрат при наданні покупцям більшого терміну відстрочення при оплаті рахунків.

Додаткові витрати включають: збитки від списання безнадійних боргів; витрати на утримання на балансі підприємства додаткової дебіторської заборгованості; витрати на утримання додаткового обсягу запасів; додаткові складські і транспортно-заготівельні витрати.

2.1. Розрахунок додаткових витрат від списання безнадійних боргів.

За умовами ситуаційного завдання велика ймовірність того, що до 5% отриманого приросту буде списане на збитки як безнадійні борги.

Розрахунок додаткових витрат від списання безнадійних боргів здійснюється за допомогою формули (7):

$$ДВ_{\text{бб}} = \Delta O_{\text{п}} \times \Pi_0 \times ПВ_{\text{с}} \times В_{\text{б}}, \quad (7)$$

де $ДВ_{\text{бб}}$ – це додаткові витрати від списання безнадійних боргів;

$ПВ_{\text{с}}$ – це питома вага собівартості в ціні реалізації;

$В_{\text{б}}$ – це відсоток безнадійних боргів.

$$ДВ_{\text{бб}} = 50 \text{ тис. грн} \times 100 \text{ грн} \times 80\% \times 5\% = 200 \text{ тис. грн.}$$

2.2. Розрахунок додаткових витрат на утримання на балансі підприємства додаткової дебіторської заборгованості.

За умовами ситуаційного завдання, якщо споживачам будуть надані пільги з оплати рахунків, то сума дебіторської заборгованості зросте на 400 тис. грн, вартість капіталу підприємства – 14%.

Додаткові витрати на утримання на балансі додаткової дебіторської заборгованості розраховується за формулою (8):

$$ДВ_{\text{дз}} = \Delta ДЗ \times ПВ_{\text{с}} \times \frac{ВК}{100}, \quad (8)$$

де **ДВдз** – додаткові витрати на утримування на балансі підприємства додаткової дебіторської заборгованості;

ΔДЗ – приріст дебіторської заборгованості;

ВК – вартість капіталу підприємства.

$$\text{ДВдз} = 400 \text{ тис. грн} \times 80\% \times 0,14 = 44,8 \text{ тис. грн},$$

2.3. Розрахунок додаткових витрат на утримання на балансі підприємства додаткового обсягу запасів.

За умовами ситуаційного завдання для збільшення обсягу продажів підприємству «Візерунок», необхідно збільшити запаси товарно-матеріальних цінностей на 500 тис. грн.

Додаткові витрати на утримування на балансі додаткового розміру товарно-матеріальних цінностей розраховується за формулою (9):

$$\text{ДВтмц} = \Delta \text{ТМЦ} \times \frac{\text{ВК}}{100}, \quad (9)$$

де **ДВтмц** – додаткові витрати на утримування на балансі підприємства додаткового розміру товарно-матеріальних цінностей;

ΔТМЦ – приріст розміру товарно-матеріальних цінностей;

$$\text{ДВтмц} = 500 \text{ тис. грн} \times 0,14 = 70 \text{ тис. грн}.$$

2.4. Розрахунок додаткових складських та транспортно-заготівельних витрат.

Додаткові складські та транспортно-заготівельних витрат пов'язані із зростанням розміру товарно-матеріальних цінностей.

За умовами ситуаційного завдання для збільшення обсягу продажів, підприємство збільшує товарно-матеріальні запаси. Для утримання збільшеного обсягу запасів необхідно:

- орендувати додаткове складське приміщення при річній орендній платі 48 тис. грн;
- збільшити додаткові виплати персоналу для обслуговування запасів на суму 60 тис. грн;
- збільшити транспортно-заготівельні витрати з урахуванням списання ТМЦ, які прийшли в непридатність в розмірі 8% від обсягу запасів.

Додаткові складські та транспортно-заготівельних витрати розраховуються за формулою (10):

$$\text{ДВтз} = \text{ДВоп} + \text{ДПзп} + \Delta \text{ТМЦ} \times \text{Вн}, \quad (10)$$

де **ДВтз** – це додаткові складські та транспортно-заготівельних витрати;

ДВоп – додаткові витрати на оренду складського приміщення;

ДВзп – додаткові витрати персоналу для обслуговування запасів;

Вн – це відсоток товарно-матеріальних запасів, які будуть непридатні.

$$\text{ДВтз} = 48 \text{ тис. грн} + 60 \text{ тис. грн} + 500 \text{ тис. грн} \times 8\% = 148 \text{ тис. грн.}$$

3. Розрахунок загальної суми додаткових витрат при наданні покупцям більшого терміну відстрочення при оплаті рахунків.

Загальна сума додаткових витрат (ДВ) при наданні покупцям більшого терміну відстрочки включає всі розраховані вище додаткові витрати: додаткові витрати від списання безнадійних боргів; додаткові витрати на утримування на балансі підприємства додаткової дебіторської заборгованості; додаткові витрати на утримання додаткового обсягу запасів; додаткові складські і транспортно-заготівельні витрати, і розраховується за формулою (11):

$$\text{ДВ} = \text{ДВбб} + \text{ДВд} + \text{ДВтмц} + \text{ДВтз}, \quad (11)$$

$$\text{ДВ} = 200 \text{ тис. грн} + 44,8 \text{ тис. грн} + 70 \text{ тис. грн} + 148 \text{ тис. грн} = 462,8 \text{ тис. грн.}$$

4. Розрахунок доцільності збільшення обсягу реалізації, якщо буде наданий покупцям більший термін відстрочки оплати.

Розрахунок додаткового прибутку від збільшення обсягу реалізації при наданні покупця відстрочки платежу розраховується як різниця між приростом прибутку від збільшення обсягу продажів ($\Delta\P$) і загальною сумою додаткових витрат (ДВ) за формулою (12):

$$\text{ДП} = \Delta\P - \text{ДВ}, \quad (12)$$

$$\text{ДП} = 2000 \text{ тис. грн} - 462,8 \text{ тис. грн} = 1537,2 \text{ тис. грн.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 5.2.

Проте, незважаючи на неминучість додаткових витрат у розмірі 462,8 тис. грн, вони все ж будуть менше, ніж приріст прибутку від збільшення обсягу продажів у розмірі 2000 тис. грн. Таким чином додатковий прибуток буде складати 1537,2 тис. грн, тобто керівництву ТОВ «Візерунок» доцільно приступати до здійснення заходів, спрямованих на збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції за умовами надання покупцям більшого терміну відстрочки платежу з 10 днів до 30 днів.

**ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНІВ**

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, тобто кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги. Відображає споживчі властивості товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь конкуренції, рівень державного контролю, тощо.

Цінова політика підприємця – це комплекс заходів підприємства, до якого належить формування ціни, знижок, умов оплати за товар. Ці заходи забезпечують задоволення потреб споживачів, отримання прибутку, а також розв’язання стратегічних завдань підприємця. Основна кінцева мета – отримання максимального прибутку. Проміжними цілями можуть бути: захист на ринку своїх позицій, вихід на ринок із новим товаром, швидке відшкодування виробничих витрат.

Оптимальний рівень ціни – розмір ціни, що забезпечує максимальний прибуток від продажу продукції (послуг).

Дискримінаційна ціна – диференціація розміру ціни для певних споживачів.

Цінова політика – загальний напрям ціноутворення на продукцію підприємства, які формулюють порядок визначення розміру системи знижок і кордонів зміни меж ціни для просування товару на ринок.

Демпінг – продаж товару за цінами, нижчими від собівартості для усунення конкурентів з ринку.

Нижня межа ціни – це точка мінімального можливого рівня ціни, що забезпечує беззбиткову діяльність підприємства.

Верхня межа ціни – це максимально можливий рівень ціни, при якому підтримується необхідний попит на продукцію.

Поріг рентабельності (точка беззбитковості) – кількість вироблених товарів, при якому буде забезпечуватися беззбиткова робота підприємства. Цю залежність можна розрахувати за формулою:

$$Tб = \frac{В_{пост}}{Ц_о - З_{во}},$$

де **Tб** – точка беззбитковості (поріг рентабельності) (шт.);

В_{пост} – постійні витрати (грн);

Ц_о – ціна одиниці продукції (грн);

З_{во} – змінні витрати одиниці продукції (грн).

Зона безпеки (ЗБ) – це показник, що характеризує ступінь сприятливості справ у комерційній сфері, може розраховуватись як у натуральному, так і вартісному вираженні за формулою:

$$ЗБ = Оф - Тб,$$

де **ЗБ** – зона безпеки (шт.);

Оф – фактичний обсяг продажу (виробництва) (шт.).

Коефіцієнт безпечної межі (запас надійності (міцності) – це показник, який визначається в процентах і характеризує, на скільки процентів підприємство може витримати зниження обсягу реалізації, перш ніж досягне точки беззбитковості. Коефіцієнт безпечної межі визначається за формулою:

$$Кб = \frac{Зб}{Оф} 100\%,$$

де **Кб** – коефіцієнт безпечної межі.



ПИТАННЯ ДО ОБГОВОРЕННЯ

1. Що таке ціна і як вона впливає на господарську практику?
2. Які чинники визначають рівень ціни?
3. Що таке оптимальна ціна?
4. Що таке цінова політика підприємства? Які основні вимоги до її розробки?
5. Які вам відомі етапи формування цінової політики підприємства? У чому їх зміст?
6. У чому полягає стратегія виживання на ринку?
7. Які можливості для підприємства дає аналіз ціноутворювальних чинників?
8. Які завдання вирішує підприємство на етапі вибір методу ціноутворення?
9. Які завдання вирішує підприємство на етапі вибору цінової стратегії, установлення остаточної ціни?
10. У чому полягає сутність цінової політики «зняття вершків»?
11. Які умови для успішної реалізації цінової політики «зняття вершків»?
12. У чому полягає сутність цінової політики «ціна за впровадження продукту на ринок»?
13. У чому полягає сутність цінової політики «ціна лідера на ринку»?
14. У чому полягає сутність цінової політики «психологічна ціна»?
15. У чому полягає сутність цінової політики «престижна ціна»?

16. У чому полягає сутність цінової політики «відшкодування витрат виробництва»?

17. Як обґрунтовують цінову політику підприємства?

18. Які види цінової політики використовуються в умовах ринкової економіки?

19. Які умови застосування активної цінової політики підприємства і які її види?

20. Які цінові політики забезпечують конкурентоспроможність підприємства?

21. У чому полягають маркетингові стратегії ціноутворення в межах товарної номенклатури?

22. Що таке демпінг і які його основні критерії?

23. Яка роль ціни і її функції в забезпеченні конкуренції?

24. У чому суть показника «поріг рентабельності»?

25. Чим відрізняються верхня і нижня межі цін?



ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Точку беззбитковості (Тб) (поріг рентабельності) в натуральному вигляді можна розрахувати за формулою:

$$\text{а) } Тб = \frac{В_{\text{пост}}}{Ц_0 - З_{\text{во}}} ;$$

де $В_{\text{пост}}$ – постійні витрати (грн);
 $Ц_0$ – ціна одиниці продукції (грн);
 $З_{\text{во}}$ – змінні витрати на одиницю продукції (грн).

$$\text{б) } Тб = \frac{В_{\text{пост}}}{Ц_0 \cdot З_{\text{во}}} ;$$

$$\text{в) } Тб = \frac{В_{\text{пост}}}{Ц_0 + З_{\text{во}}} ;$$

$$\text{г) } Тб = \frac{Ц_0}{В_{\text{пост}} - З_{\text{во}}} ;$$

2. Зона безпеки в натуральному вигляді (Зб) може бути розрахована за формулою:

$$\text{а) } Зб = Оф - Тб ;$$

де $Оф$ – фактичний обсяг продажу (виробництва) (шт.);

$$\text{б) } Зб = Оф + Тб ;$$

$Тб$ – точка беззбитковості (шт.).

$$\text{в) } Зб = \frac{Оф}{Тб} ;$$

$$\text{г) } Зб = Оф \times Тб .$$

3. Коефіцієнт безпечної межі (Кб) розраховується за формулою:

- а) $K_b = \frac{Зб}{Оф} 100\%$ де Зб – зона безпеки (шт.);
Оф – фактичний обсяг продажу (шт.);
Тб – точка беззбитковості (шт.);
- б) $K_b = \frac{Оф}{Тб} 100\%$;
- в) $K_b = \frac{Тб}{Зб} 100\%$;
- г) $K_b = \frac{Тб}{Оф} 100\%$;

**4. Формула розрахунку зони безпеки (Зб) в натуральному вигляді:
Зб = Оф + Тб:**

де Зб – зона безпеки;
Оф – фактичний обсяг продажу (штук);
Тб – точка беззбитковості (штук).

- а) правильна;
б) неправильна.

5. Коефіцієнт валового прибутку (Квп) розраховується за формулою:

- а) $K_{вп} = \frac{ЧД}{ВП}$; де ЧД – чистий дохід;
ВП – валовий прибуток;
ФР – фінансовий результат.
- б) $K_{вп} = \frac{ВП}{ЧД}$;
- в) $K_{вп} = \frac{ВП}{ФР}$;
- г) $K_{вп} = \frac{ФР}{ВП}$.

6. Цінова політика, яка означає встановлення із самого початку просування на ринку нового або вдосконаленого продукту високої ціни на нього, – це:

- а) «зняття вершків»;
б) ціна впровадження продукту на ринок;
в) ціна лідера на ринку;
г) «психологічна ціна».

7. Цінова політика, продиктована прагненням підприємства збільшити свою частку на ринку через зниження ціни порівняно з домінуючим на ньому рівні, – це:

- а) «зняття вершків»;
- б) ціна впровадження продукту на ринок;
- в) ціна лідера на ринку;
- г) «психологічна ціна».

8. Цінова політика, яка припускає орієнтацію на рівень цін провідних виробників, – це:

- а) «зняття вершків»;
- б) ціна впровадження продукту на ринок;
- в) ціна лідера на ринку;
- г) «психологічна ціна».

9. Цінова політика для підвищення престижу підприємства в очах споживача, передбачає встановлення ціни трохи нижчої від певної круглої суми і розрахована з ухилом на її сприйняття – це:

- а) «зняття вершків»;
- б) ціна впровадження продукту на ринок;
- в) ціна лідера на ринку;
- г) «психологічна ціна».

10. Цінова політика, яка встановлюється на предмети розкоші, на вироби відомих підприємств, що мають особливі якості, – це:

- а) «зняття вершків»;
- б) ціна впровадження продукту на ринок;
- в) ціна лідера на ринку;
- г) «престижна ціна».

11. Цінова політика, у якій ураховуються всі фактичні витрати виробництва та витрати з реалізації з урахуванням середньої норми прибутку на цьому ринку, – це:

- а) ціна з відшкодування витрат виробництва;
- б) ціна впровадження продукту на ринок;
- в) ціна лідера на ринку;
- г) «престижна ціна».

12. Визначте критичний обсяг продажу за умови, що: постійні витрати складають 30 тис. грн; ціна одиниці продукції – 6 тис. грн а змінні витрати на одиницю продукції – 4,5 тис. грн.

- а) 22 тис. шт.;
- б) 20 тис. шт.;
- в) 20 шт.;
- г) 21 шт.

13. Визначте зону безпеки (запас міцності) за умови, що: фактичний обсяг продажу продукції складає 20 тис. шт., а точка беззбитковості – 10 тис. шт.

- а) 22 тис. шт.;
- б) 2 шт.;
- в) 10 тис. шт.;
- г) 30 шт.

14. Визначте коефіцієнт безпечної межі (запасу міцності) за умови, що зона безпеки складає 10 тис. шт., а фактичний обсяг продажу продукції – 20 тис. шт.

- а) 50%;
- б) 30 тис. шт.;
- в) 10 тис. шт.;
- г) 10%.



СИТУАЦІЙНІ ЗАВДАННЯ

Завдання 1

Формування цінової політики підприємства ґрунтується на послідовності етапів. Надайте характеристику основним етапам формування цінової політики підприємства і заповніть Таблицю 6.1.

Таблиця 6.1

Характеристика основних етапів формування
цінової політики підприємства

Найменування етапу	Варіанти реалізації етапу
Вироблення цілей цінової політики	
Аналіз ціноутворювальних чинників	
Вибір методу ціноутворення	
Вибір цінової стратегії, установлення остаточної ціни	

Завдання 1

Перш ніж розробити стратегію формування ціни, підприємець намагається врахувати всі фактори, які впливають на рішення.

Питання до обговорення

1. Які внутрішні фактори впливають на ціноутворення продукції, послуг на підприємстві?

2. Які фактори можна віднести до зовнішніх, які впливають на ціноутворення?

3. Які дії уряду, учасників каналів збуту, споживачів, конкурентів можуть спонукати виробника знизити або підвищити ціну на певний період? Наведіть приклади.

Завдання 3

Підприємець вирішує завдання формування цінової політики через вибір методу встановлення цін на товар.

В таблиці наведені найбільш поширені на практиці методи ціноутворення. Заповніть Таблицю 6.2, надаючи характеристику методам ціноутворення, що використовуються у конкурентному середовищі.

Таблиця 6.2

Визначення економічної суті методів ціноутворення

Назва методу	Суть методу
Метод націнки на собівартість	
Метод на основі цільової норми прибутку	
Метод беззбитковості	
Метод встановлення ціни на основі відчутної цінності товару	
Метод орієнтації на платоспроможний попит	
Метод орієнтації на динаміку ринкових цін	
Метод орієнтації на очікування цінових пропозицій конкурентів	

Завдання 4

Вибравши метод ціноутворення, підприємець приступає до реалізації рішення про встановлення ціни. При цьому підприємець враховує ринкові чинники ціноутворення: чинники психологічного характеру (відносно споживачів), бажаний ціновий образ, можливість диверсифікації цін та ін. Важливість того чи іншого чинника залежить від обраної цінової стратегії, на яку, зі свого боку, робить значний вплив стадія життєвого циклу підприємства.

Питання до обговорення

1. Яку цінову стратегію обирає підприємець на стадії створення власної справи?
2. Яку цінову стратегію можна впроваджувати на стадії розвитку суб'єкту господарювання?
3. Яка цінова стратегія може використовуватися підприємцем на стадії стабільного функціонування підприємства?
4. Яку цінову стратегію можна проводити на стадії реорганізації підприємства?

Завдання 5

Назви найбільш поширених видів цінової політики (стратегії), які використовуються в підприємницькій діяльності, наведені в Таблиці 6.3.

Охарактеризуйте надані цінові політики; дослідить їхні переваги і недоліки і наведіть приклади їх застосування відомими компаніями.

Таблиця 6.3

Характеристика відомих цінових політик

Назва цінової політики	Сутність цінової політики	Переваги і недоліки використання	Приклади використання
«Зняття вершків»			
«Ціна впровадження продукту на ринок»			
«Ціна лідера на ринку»			
«Психологічна ціна»			
«Престижна ціна»			
«Гнучка ціна»			
«Договірна ціна»			
Маркетингові стратегії ціноутворення			

Завдання 6

Варіант 1

Постановка завдання

Визначте критичний обсяг продажу та розрахувати обсяг продажу, який забезпечує прибуток у розмірі 15 тис. грн.

Вихідні дані

У звітному періоді на підприємстві досягнені такі показники:

- постійні витрати – 30 тис. грн;
- ціна одиниці продукції – 6 тис. грн;
- змінні витрати на одиницю продукції – 4,5 тис. грн.

Варіант 2

Постановка завдання

Визначте критичний обсяг продажу та розрахувати обсяг продажу, який забезпечує прибуток в розмірі 20 тис. грн.

Вихідні дані

У звітному періоді на підприємстві досягнені такі показники:

- постійні витрати – 36 тис. грн;
- ціна одиниці продукції – 7 тис. грн;
- змінні витрати на одиницю продукції – 5 тис. грн.

Завдання 7

Постановка завдання

Визначте, скільки товарних одиниць необхідно реалізувати, щоб компенсувати витрати на рекламну кампанію.

Вихідні дані

Виробничо-торгівельне підприємство виробляє м'які стільці з натуральної деревини.

Собівартість за товарну одиницю дорівнює 2085 грн.

У тому числі змінні витрати включають:

- заробітна плата працівникам (з ЄСВ) – 445 грн;
- вартість сировини і матеріалів – 500 грн;
- податки і платежі – 87 грн.

Рентабельність продукції – 20%.

Для збільшення обсягу продажу передбачається проведення рекламної кампанії, яка обійдеться у 150 тис. грн.

Завдання 8

Постановка завдання

Розрахуйте:

- 1) розмір постійних витрат;
- 2) суму валового прибутку;
- 3) суму чистого прибутку;
- 4) кількість продукції, що потрібно реалізувати для покриття своїх витрат.

Вихідні дані

Підприємство виробляє і реалізує продукцію.

Обсяг продажу в середньому за місяць – 1000 одиниць.

Виручка від реалізації продукції (у т.ч. ПДВ) – 440 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції – 300 тис. грн.

У загальній сумі витрат вартість сировини, прямої заробітної плати робітників із ЄСВ складає 66%.

Податок на прибуток – 18%.

Завдання 9

Постановка завдання

Розрахуйте:

- 1) точку беззбитковості;
- 2) кількість товарів, що необхідно продати за місяць, щоб отримати прибуток у сумі 150 тис. грн.

Вихідні дані

Посередницьке підприємство реалізує продукції.

Ціна придбання 7500 грн за одиницю (без ПДВ).

Ціна реалізації 10000 грн за одиницю (без ПДВ).

Підприємство щомісяця несе такі витрати:

Постійні витрати:

– оренда і комунальні платежі – 20000 грн;

– заробітна плата директора (з ЄСВ) – 12000 грн;

– інші офісні витрати – 15000 грн.

Змінні витрати:

– заробітна плата продавців (з ЄСВ) за одиницю реалізованої продукції складає 500 грн.

Завдання 10

Постановка завдання

Визначте:

1. Точку беззбитковості в поточному році.

2. Прибуток за умови, якщо:

а) постійні витрати й обсяг реалізації зростуть на 10%;

б) змінні витрати зростуть на 50 коп.

Вихідні дані

Підприємство виробляє й реалізує кулькові ручки.

Обсяг реалізації складає 500 тис. шт. у рік за ціною 10 грн за штуку (без ПДВ).

Постійні витрати складають 900 тис. грн у рік.

Змінні витрати складають 5,5 грн за шт.

Завдання 11

Постановка завдання

Визначте, при якій щоденній заселеності готель може функціонувати беззбитково.

Варіант 1

Вихідні дані

ТОВ «ТУР» володіє готелем на 100 місць.

Постійні витрати на добу – 6000 грн.

Змінні витрати у розрахунку на одного мешканця – 1400 грн на добу.

Тариф за проживання – 1500 грн на добу.

Варіант 2

Вихідні дані

ТОВ «ТУР» володіє хостелем на 100 місць.

Сумарні витрати за добу складають 21000 грн, із них 28,571% займають постійні витрати.

Тариф за проживання – 250 грн на добу.

Завдання 12

Постановка завдання

Розрахуйте:

1. Критичний обсяг реалізації за перший місяць функціонування підприємства.
2. Обсяг реалізації, що забезпечує одержання 120 тис. грн прибутку.
3. Розмір прибутку і чистого прибутку при зростанні обсягу продажу 15% за третій місяць функціонування підприємства.

Вихідні дані

Підприємство реалізує продукцію.

Ціна закупки однієї одиниці продукції в середньому становить 1600 грн (без ПДВ).

Ціна реалізації одиниці продукції в середньому становить 2000 грн (без ПДВ).

Обсяг продажу за планом у перший місяць повинен досягти точки беззбитковості.

У другому місяці заплановано одержати прибуток у сумі 120 тис. грн.

У третьому місяці заплановано зростання обсягу продажу на 15%.

Постійні витрати у місяць не зміняться і складуть 16 тис. грн.

Ставка податку на прибуток – 18%.

Завдання 13

Постановка завдання

Розрахуйте:

- 1) обсяг реалізації в грошовому та натуральному вигляді за перший місяць функціонування підприємства;
- 2) обсяг реалізації, що забезпечує одержання прибутку в розмірі 12 тис. грн.

Вихідні дані

Підприємство реалізує продукцію.

Ціна закупівлі продукції (середня) (без ПДВ) – 600 грн.

Ціна реалізації (без ПДВ) – 800 грн.

Обсяг продажу за планом у перший місяць повинен досягти точки беззбитковості.

Постійні витрати складають 16 000 грн.

Завдання 14

Постановка завдання

Розрахуйте:

1. Змінні виробничі витрати та постійні витрати.
2. Загальну собівартість реалізованої продукції.
3. Коефіцієнт валового прибутку.
4. Точку беззбитковості.

Вихідні дані

Валовий прибуток – 20 тис. грн.

Збиток – 5 тис. грн.

Обсяг реалізації – 100 шт.

Змінні витрати на матеріали – 35 тис. грн.

Змінна заробітна плата основних робітників (з ЄСВ) – 25 тис. грн.

Постійні накладні витрати – 15 тис. грн.

Постійні витрати на збут – 10 тис. грн.

Завдання 15

Постановка завдання

На підставі даних бухгалтерського обліку за звітний місяць року сплануйте показники діяльності підприємства за рік:

- 1) розмір валового прибутку;
- 2) розмір прибутку та чистого прибутку;
- 3) критичний обсяг продажу (точку беззбитковості) на рік.
- 4) обсяг продажу, що забезпечує одержання прибутку у розмірі 100 тис. грн.

Вихідні дані

У грудні підприємство почало свою торгову діяльність щодо закупівлі та реалізації спортивних велосипедів.

У грудні реалізовано 15 штук велосипедів за ціною 7 000 грн за одиницю (без ПДВ).

Ціна закупівлі одного велосипеда становить 4285 грн (без ПДВ).

Заробітна плата продавця складає 6% за кожний реалізований велосипед (з ЄСВ).

Ставка податку на прибуток – 18%.

Постійні витрати:

Оренда магазину за рік – 24 000 грн.

Заробітна плата касира на місяць (з ЄСВ) – 17 000 грн.

Заробітна плата директора на місяць (з ЄСВ) – 20 000 грн.

Витрати на рекламу за рік – 15000 грн.

Інші господарські витрати на місяць – 5000 грн.

Завдання 16

Постановка завдання

Визначте (відповідно до базового періоду):

1. Точку беззбитковості базового періоду.
2. Точку беззбитковості, якщо сума оренди зросте на 800 грн у місяць.
3. Точку беззбитковості, якщо підвищити заробітну плату продавця на 25%.
4. Точку беззбитковості, якщо знизити ціну реалізації на 5%.
5. Скільки одиниць товару необхідно реалізувати в місяць, щоб одержати прибуток у розмірі 40000 грн.

Вихідні дані

Підприємство тільки реалізує продукцію.

Ціна закупівлі одиниці продукції – 2100 грн (без ПДВ).

Ціна реалізації одиниці продукції – 3600 грн (без ПДВ).

Підприємство несе такі витрати:

Змінні витрати на одиницю продукції:

– заробітна плата продавця 50 грн за кожну продану одиницю товару;

– ставка єдиного соціального внеску – 22%.

Постійні витрати за місяць:

– оренда секції в магазині 5200 грн за місяць;

– заробітна плата директора – 12000 грн за місяць;

– ставка єдиного соціального внеску – 22%.

Завдання 17

Постановка завдання

Розрахуйте:

- 1) мінімальну ціну реалізації одиниці продукції, яка покриває витрати;
- 2) ціну реалізації одиниці продукції, яка забезпечить прибуток у розмірі 100 тис. грн.

Вихідні дані

Посередницьке підприємство за місяць функціонування отримало такі показники діяльності.

Обсяг реалізації продукції за місяць – 1000 од.

Ціна закупівлі одиниці продукції – 750 грн (без ПДВ).

Заробітна плата персоналу за місяць з ЄСВ – 200 тис. грн.

Оренда приміщення за місяць – 30 тис. грн.

Інші господарські витрати за місяць – 20 тис. грн.

Завдання 18

Постановка завдання

Розрахуйте:

- 1) обсяг реалізації продукції підприємства в натуральному вигляді;
- 2) поріг рентабельності;
- 3) обсяг реалізації продукції, який забезпечить підприємству отримання прибутку у розмірі 500 тис. грн.

Вихідні дані

У звітному періоді підприємство зазнало збитки в розмірі 150 тис. грн.

Постійні витрати підприємства за звітний період склали 15000 тис. грн.

Ціна одиниці продукції з ПДВ – 540 грн.

Змінні витрати склали 130 грн на одиницю продукції.



ТЕМИ ПРЕЗЕНТАЦІЙ ДЛЯ ПРАКТИЧНИХ ЗАНЯТЬ

1. Види цінової політики підприємства.
2. Економічний зміст, функції та класифікація цін.
3. Роль ціни і її функції в забезпеченні ціноутворення.
4. Чинники, що визначають рівень ціни.
5. Стратегічна мета за завдання цінової політики підприємства.
6. Активні цінові стратегії підприємства.
7. Пасивні цінові політики підприємства.
8. Сутність демпінгової ціни.
9. Види цінових політик, які використовуються в сучасних умовах.
10. Цінове забезпечення конкурентоспроможності підприємства.
11. Поріг рентабельності. Верхня і нижня межі ціни.
12. Методи ціноутворення в умовах воєнного часу.
13. Визначення ціни у працях вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів.
14. Класифікація видів ціни.
15. Маркетинговий метод ціноутворення.
16. Фактори підвищення за зниженні цін на конкретному ринку.
17. Види ціни за способом фіксації.
18. Гнучкість і жорсткість ринкової ціни.
19. Ціна у цивільному законодавстві України.
20. Про ціни і ціноутворення в законодавстві України.



ПРИКЛАД РОЗВ'ЯЗАННЯ СИТУАЦІЙНИХ ЗАВДАНЬ

Завдання 6.1.

Постановка завдання

Розрахуйте показники діяльності підприємства за місяць функціонування:

1. Змінні виробничі витрати та постійні витрати.
2. Собівартість реалізованої продукції.
3. Коефіцієнт валового прибутку.
4. Точку беззбитковості.

Вихідні дані:

Підприємство отримало такі фінансові показники за місяць функціонування.

Валовий прибуток – 20 тис. грн.

Чистий збиток – 30 тис. грн.

Обсяг реалізації – 100 од.

Змінні виробничі витрати на матеріали – 55 тис. грн.

Змінні витрати на заробітну плату основних робітників – 45 тис. грн.

Постійні накладні витрати – 40 тис. грн.

Постійні витрати на збут – 10 тис. грн.

РОЗВ'ЯЗАННЯ

1. Розрахунок змінних виробничих і постійних витрат підприємства.

1.1. Розрахунок змінних витрат.

Змінні витрати, за умовами ситуаційного завдання, складаються з суми виробничих витрат на матеріали і суми заробітної плати основних робітників.

Змінні витрати (ЗВ) = 55 тис. грн + 45 тис. грн = 100 тис. грн.

1.2. Розрахунок постійних витрат.

Постійні витрати, за умова ситуаційного завдання, включають: постійні накладні витрати і витрати на збут.

Постійні витрати (ПВ) = 40 тис. грн + 10 тис. грн = 50 тис. грн.

2. Розрахунок собівартості реалізованої продукції.

До складу собівартості реалізованої продукції підприємства включаються змінні витрати і постійні витрати. Собівартість реалізованої продукції (Срп) розраховується за формулою (1):

$$\text{Срп} = \text{ЗВ} + \text{ПВ}, \quad (1)$$

$$\text{Срп} = 100 \text{ тис. грн} + 50 \text{ тис. грн} = 150 \text{ тис. грн.}$$

3. Розрахунок коефіцієнту валового прибутку.

Коефіцієнт валового прибутку (коефіцієнт рентабельності валового прибутку) показує частку валового прибутку в обсязі реалізації підприємства і розраховується за формулою (2):

$$\text{Квп} = \frac{\text{ВП}}{\text{ЧД}} 100\%, \quad (2)$$

де **Квп** – коефіцієнт валового прибутку;

ВП – валовий прибуток;

ЧД – чистий дохід.

3.1. Розрахунок чистого доходу підприємства.

За вихідними даними ситуаційного завдання, чистий дохід підприємства розраховується за формулою (3):

$$\text{ЧД} = \text{ВП} + \text{ЗВ}, \quad (3)$$

$$\text{ЧД} = 20 \text{ тис. грн} + 100 \text{ тис. грн} = 120 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{Квп} = \frac{20 \text{ тис.грн}}{120 \text{ тис.грн}} 100\% = 16,67\% .$$

4. Розрахунок точки беззбитковості (поріг рентабельності).

Точка беззбитковості (поріг рентабельності) – це кількість вироблених товарів, при якому буде забезпечуватися беззбиткова робота підприємства. Цю залежність можна розрахувати за формулою (4):

$$\text{Тб} = \frac{\text{ВП}}{\text{Цо} - \text{ЗВо}}, \quad (4)$$

де **Тб** – точка беззбитковості (поріг рентабельності) (шт.);

Впост – постійні витрати (грн);

Цо – ціна одиниці продукції (грн);

ЗВо – змінні витрати одиниці продукції (грн).

4.1. Розрахунок ціни одиниці реалізованої продукції.

Ціна одиниці реалізованої продукції (без ПДВ) розраховується за формулою (5):

$$\text{Цо} = \frac{\text{ЧД}}{\text{Ор}}, \quad (5)$$

де **Ор** – обсяг реалізації продукції.

$$\text{Цо} = \frac{120\,000 \text{ грн}}{100 \text{ од.}} = 1200 \text{ грн.}$$

4.2. Розрахунок змінних витрат на одиницю.

Змінні витрати на одиницю продукції розраховується за формулою (6):

$$\text{ЗВо} = \frac{\text{ЗВ}}{\text{Ор}} \quad (6)$$

$$\text{ЗВо} = \frac{100\,000 \text{ грн}}{100 \text{ од.}} = 1000 \text{ грн}$$

$$\text{Тб} = \frac{50\,000 \text{ грн}}{1200 \text{ грн} - 1000 \text{ грн}} = 250 \text{ одиниць.}$$

Висновок до ситуаційного завдання 6.1.

За умовами ситуаційного завдання, за звітний період підприємство має збиток у розмірі 30 тис. грн. Це пов'язано з тим, що підприємство реалізує продукцію за розміром менше ніж точка беззбитковості. Розрахований поріг рентабельності складає 250 одиниць, а фактичний обсяг реалізації 100 одиниць.

Список рекомендованих літературних джерел

1. Економіка та організація підприємницької діяльності: навч. посіб / За заг. ред. д.е.н. Н. В. Сментини. Київ, 2019. 320 с.
2. Економіка і бізнес: підручник / за ред. д.е.н., проф. Л. Г. Мельника, д.е.н., проф. О. І. Карінцевої. Суми: Університетська книга, 2021. 316 с.
3. Проектний аналіз: навчальний посібник /за ред. проф. Карпова В.А. К.: Видавничий дім «Кондор», 2019. 320 с.
4. Берещак В. Комунікаційна стратегія в бізнесі. Як досягти максимуму в спілкуванні з аудиторією. Київ: Yakaboo Publishing, 2023. 200 с.
5. Гоффман Р., Коен Д., Тріф Д. Майстри масштабування. Київ: Лабораторія, 2023. 320 с. URL: <https://laboratoria.pro/products/majstry-masshtabuvannya-dyvovyzhni-istyny-vid-najuspishnishyh-pidpryemtsiv-svitu>
6. Гонтарева І. В. Підприємництво : підручник. Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. 392 с. URL: <http://dspace.univer.kharkov.ua/bitstream/123456789/16637/2/%D0%93%D0%9E%D0%9D%D0%A2%D0%90%D0%A0%D0%95%D0%92%D0%90%20%D0%86%20%D0%92%D0%9F%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%84%D0%9C%D0%9D%D0%98%D0%A6%D0%A2%D0%92%D0%9E%D0%BA%D0%BE%D0%BD.pdf>
7. Синегуб П., Ковальчук К. PRO партнерство. Як налагодити відносини в спільному бізнесі. Харків : Vivat, 2022. 208 с.
8. Гаєвська Л. М., Марченко О. І. Підприємницька діяльність: підручник. (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 125). Ірпінь: Університет ДФС України, 2022. 500 с.
9. Кодекс України з процедур банкрутства від 18.10.2018 р. № 2597-VIII (остання редакція). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>
10. Податковий Кодекс України від 2.12.2010 року № 2755-VI (остання редакція). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV (остання редакція). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>

Додаток А

Додаток 1

до Національного положення

(стандарту)

бухгалтерського обліку 25

«Спрощена фінансова звітність»

(пункт 5 розділу І)

2. Звіт про фінансові результати

за _____ 20__ р.

Форма № 2-м

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000		
Інші операційні доходи	2120		
Інші доходи	2240		
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	()	()
Інші операційні витрати	2180	()	()
Інші витрати	2270	()	()
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	()	()
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290		
Податок на прибуток	2300	()	()
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350		

Керівник

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

Навчально-методичне видання

Економіка та організація підприємницької діяльності

Практикум

Навчальний посібник

Автори: Наталя Василівна Доброва
Павло Петрович Несененко
Едуард Андрійович Каражия
Яна Віталіївна Котелевська

Формат 60x84/16. Ум.-друк. арк. 5,67.
Електронне видання

Видавець

Одеський національний економічний університет
м. Одеса 82, вул. Преображенська, 8