

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
та менеджменту імені Олега Балацького

О. Г. Дегтяренко

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Конспект лекцій

Суми
Сумський державний університет
2017

Міністерство освіти і науки України
Сумський державний університет
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки
та менеджменту імені Олега Балацького

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Конспект лекцій
для студентів інженерних спеціальностей
денної та заочної форм навчання

Затверджено
на засіданні кафедри управління
як конспект лекцій із дисципліни
«Економіка підприємства».
Протокол № 4 від 03.10.2017 р



Суми
Сумський державний університет
2017

Економіка підприємства : конспект лекцій / укладач
О. Г. Дегтяренко. – Суми : Сумський державний університет,
2017. – 90 с.

Кафедра управління ННІ ФЕМ імені Олега Балацького

Зміст

	С.
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання.....	6
1.1. Поняття, основне завдання та нормативна база діяльності підприємства.....	6
1.2. Ознаки класифікації підприємств, мета та форми власності.....	6
1.3. Правовий статус і форми господарювання підприємств.....	7
1.4. Галузево-функціональні види діяльності, розмір та форми об'єднання підприємств.....	10
Тема 2. Основні фонди підприємства.....	11
2.1. Економічна суть, класифікація та структура основних фондів.....	11
2.2. Урахування та види грошового оцінювання основних фондів.....	13
2.3. Зношування та відновлення основних фондів. Поняття та зміст амортизації.....	14
2.4. Показники використання основних фондів та напрямки підвищення ефективності їх використання.....	19
Тема 3. Оборотні фонди та обігові кошти підприємства.....	23
3.1. Економічна суть, класифікація та структура обігових коштів.....	23
3.2. Нормування обігових коштів.....	26
3.3. Показники ефективності використання обігових коштів.....	28
3.4. Напрямки покращання використання обігових коштів.....	29
Тема 4. Виробнича програма та виробнича потужність підприємства.....	30
4.1. Зміст, показники та вимірники виробничої програми...	30
4.2. Виробнича потужність підприємства.....	34

4.3 Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю.....	36
4.4. Шляхи підвищення ефективності використання виробничої потужності.....	37
Тема 5. Персонал підприємства і продуктивність праці.....	38
5.1. Поняття, класифікація та структура персоналу підприємства.....	38
5.2. Визначення потреби в кадрах.....	40
5.3. Продуктивність праці та методи її визначення.....	43
5.4. Фактори підвищення продуктивності праці та їх зміст.....	47
Тема 6. Оплата праці на підприємстві.....	48
6.1. Поняття терміна «оплата праці», її складові та функції.....	48
6.2. Тарифна система, її елементи та зміст.....	50
6.3. Погодинна форма оплати праці та її системи.....	51
6.4. Відрядна форма оплати праці та її системи.....	52
Тема 7. Собівартість продукції підприємства.....	55
7.1. Поняття собівартості, методи класифікації витрат та їх зміст.....	55
7.2. Поняття структури собівартості, види собівартості та їх зміст.....	61
7.3. Планування собівартості продукції. Шляхи та значення зниження собівартості продукції.....	61
Тема 8. Ціни та ціноутворення на підприємстві.....	63
8.1. Поняття та функції ціни, її складові елементи.....	63
8.2. Види цін та ознаки їх класифікації.....	64
8.3. Методи ціноутворення на продукцію та їх зміст.....	67
Тема 9. Фінанси, прибуток та рентабельність.....	69
9.1. Поняття фінансів підприємства, види фінансових відносин.....	69
9.2. Функції фінансів. Планування фінансів. Фінансування	

та кредитування організацій.....	70
9.3. Прибуток та рентабельність виробництва, їх зміст.....	76
Тема 10. Інвестиції підприємства та їх ефективність.....	79
10.1. Поняття виробничих інвестицій, їх зміст та структура	79
10.2. Поняття економічного ефекту, його форми та методи розрахунку.....	81
10.3. Поняття економічної ефективності, її види та показники.....	83
10.4. Способи впровадження інвестицій та їх зміст.....	87
Список рекомендованої літератури.....	88

Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання

1.1. Поняття, основне завдання та нормативна база діяльності підприємства

Підприємство – це організаційно відокремлена й економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

Головне завдання підприємства полягає в задоволенні потреб ринку в його продукції або послугах для одержання прибутку.

Основними законодавчими актами, що регулюють діяльність підприємств в Україні, є Закони України: «Про власність», «Про підприємництво», «Про підприємства в Україні» та ін.

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

1.2. Ознаки класифікації підприємств, мета та форми власності

Підприємства класифікують за такими ознаками, як:

I. Мета і характер діяльності:

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

II. Форма власності

- **приватні (індивідуальні)**, що ґрунтуються на власності однієї особи без права найму робочої сили; **сімейні**, що ґрунтуються на власності і праці однієї сім'ї; **приватні**, що ґрунтуються на власності однієї особи з правом найму робочої сили);
- **колективні** (ґрунтуються на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);
- **державні** (ґрунтуються на власності держави, зокрема казенні);
- **муніципальні**(державні комунальні підприємства, що ґрунтуються на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);
- **спільні підприємства** (ґрунтуються на власності фізичних або юридичних осіб різних держав);
- **іноземних громадян або організацій** (ґрунтуються виключно на власності фізичних або юридичних осіб іноземних держав).

1.3. Правовий статус і форми господарювання підприємств

III. Правовий статус і форма господарювання:

- **Одноосібні приватні підприємства** – власником є фізична особа або сім'я; отримує дохід (прибуток); несе весь тягар ризику.

Перевагами такої форми підприємства є простота заснування, незначні витрати на засновницько-реєстраційні операції, повна самостійність, оперативність і свобода

підприємницьких дій, відносно низькі витрати на організацію виробництва, власникові повністю належить прибуток підприємства.

Недоліки: обмежені можливості для розширення капіталу, повна відповідальність за борги, відсутність спеціалізованого менеджменту, невизначеність термінів функціонування, оскільки підприємство юридично припиняє свою діяльність у разі смерті, позбавлення волі або психічного захворювання одноосібного власника.

• **Кооперативні** – добровільні об'єднання громадян для спільного ведення господарської діяльності.

Перевагами є збільшення економічних можливостей підприємства щодо розширення бізнесу, диференціація виконуваних функцій окремими працівниками (виробничих, збутових, адміністративних), а *недоліком* – суперечності економічних та інших інтересів окремих членів кооперативу.

• **Орендні** – полягають у функціонуванні договірних відносин між фізичними або юридичними особами з приводу тимчасового володіння і користування майном.

Переваги: не вимагає значних коштів для придбання майна, немає ризику за техніко-економічне старіння основних фондів, його несе орендодавець. *Недоліки:* обмежується підприємницька свобода орендаря, який не є власником майна.

• **Господарські товариства** – передбачають об'єднання капіталів двох або більше юридичних або фізичних осіб за умов спільного розподілу прибутку, контролю результатів бізнесу, активної участі у здійсненні бізнесової діяльності.

Основою взаємовідносин між партнерами є **договір**.

За ступенем участі партнерів-засновників у діяльності підприємства та відповідальності за її результати розрізняють:

• *товариство з повною відповідальністю* (всі учасники займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за її результати не лише своїми частками у статутному фонді, а й власним майном);

• *товариство з обмеженою відповідальністю* (учасники

несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків у вигляді майна, коштів, продуктів інтелектуальної власності тощо);

- *командитне товариство* (поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, включає принаймні одного учасника, відповідальність якого обмежується внеском у майно підприємства, але не особистим майном; такого учасника називають командитом);

- *акціонерні товариства (відкритого і закритого типу)* (власність підприємства поділена на частини і власниками вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал; весь прибуток належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга - це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування; функції власності і контролю поділені між власниками (акціонерами) і менеджерами.

Перевагами господарських товариств є: більш широкі можливості для розширення виробництва, збільшення фінансової незалежності та дієздатності шляхом злиття капіталів партнерів, можливість залучення до управління професійних менеджерів; для акціонерних товариств – реальна можливість залучення необхідних інвестицій через ринок цінних паперів, акціонери не можуть зазнати більших втрат, ніж вони вклали в акції, простіше збільшувати обсяги виробництва й суми прибутку.

Недоліки: виникнення суперечностей між інтересами партнерів спричиняє малоефективну діяльність, а колективний менеджмент – негнучке управління виробництвом; для акціонерних товариств – властиві розбіжності між функціями власності та контролю, інколи виникають суперечності між акціонерами й менеджерами, наявність подвійного оподаткування (спочатку прибутку акціонерного товариства, а потім дивідендів акціонерів).

1.4. Галузево-функціональні види діяльності, розмір та форми об'єднання підприємств

IV. Галузево-функціональні види діяльності:

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

V. Розміри підприємств за кількістю працівників:

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

В Україні найбільш поширеними **формами об'єднання підприємств є:**

- *асоціація* – найпростіша форма договірною об'єднання підприємств для постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів;
- *корпорація* – договірне об'єднання суб'єктів господарювання на засадах інтеграції та виробничих інтересів із делегуванням їй окремих повноважень;
- *консорціум* – тимчасове статутне об'єднання промислового

- *концерн* – й банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї, інвестиційного проекту;
- об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю, найчастіше з використанням принципу диверсифікації виробництва;
- *холдинг* – організаційна форма об'єднання інвестиційних ресурсів; утворення, яке безпосередньо не займається виробничо-господарською діяльністю, а спрямовує свої фінансові кошти на придбання контрольного пакета акцій інших підприємств.

Тема 2. Основні фонди підприємства

2.1. Економічна суть, класифікація та структура основних фондів

Основні фонди підприємства – це засоби праці, що функціонують у виробничому процесі тривалий час (більше 1 року), не змінюють своєї форми і розмірів і переносять свою вартість на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

Основні фонди поділяють на виробничі і невиробничі. Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі у виробництві, а задовольняють соціальні потреби працівників підприємства (житлові будинки, медичні заклади, їдальні та ін.).

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

Залежно від функцій, що виконують засоби праці у

виробничому процесі, їх класифікують за виробничим призначенням і поділяють на такі групи:

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

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

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

4. Машини та обладнання поділяють на:

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

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

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

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

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

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

Виробнича (технологічна) структура основних фондів – це співвідношення різних груп основних фондів у їх загальній

вартості. Часто цю структуру розглядають як співвідношення *активної до пасивної* частини основних фондів.

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

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

2.2. Урахування та види грошового оцінювання основних фондів

Облік основних фондів здійснюється в *натуральній і вартісній* формах.

Натуральні показники (площа, об'єм, потужність, продуктивність обладнання, кількість одиниць обладнання тощо) використовуються при визначенні виробничої потужності, розробленні балансів обладнання, для удосконалення складу основних фондів і т. д.

Вартісна форма обліку необхідна для визначення розмірів амортизації, калькулювання собівартості продукції.

Оцінювання основних фондів здійснюють залежно від:

- моменту проведення оцінювання;
- стану основних фондів.

Залежно від моменту проведення оцінювання вартість основних фондів визначається як:

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

Первісну балансову вартість об'єкта основних фондів B_n , грн, можна подати в загальному вигляді формулою

$$B_n = Ц + M,$$

де $Ц$ – ціна обладнання, грн;

M – витрати на установлення, монтаж і доведення до

необхідного робочого стану основних фондів, грн.

2. Відновна вартість – це вартість відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами і включає результати переоцінки основних фондів (індексацію первісної вартості), що проводиться за рішенням уряду.

3. Оцінювання за первісною, або відновною вартістю з урахуванням зношування $B_{зал}$, грн, (залишкова вартість) визначається за формулою

$$B_{зал} = B_n - B_n \frac{H_a \cdot T_e}{100} + K_{к.р} + K_{мод},$$

де B_n – первинна вартість основних фондів, грн;

H_a – норма амортизації;

T_e – термін використання основних фондів до моменту оцінювання;

$K_{к.р}$ – витрати на капітальні ремонти за період експлуатації основних фондів, грн;

$K_{мод}$ – витрати на модернізацію обладнання, грн.

2.3. Зношування та відновлення основних фондів. Поняття та зміст амортизації

У процесі експлуатації основні фонди піддаються *зношуванню*.

Зношування – це втрата основними фондами своєї вартості. Розрізняють два види зношування – *фізичне* та *моральне*.

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

Фізичне зношування може мати місце внаслідок експлуатації основних фондів у результаті спрацьовування деталей, вузлів, блоків, а також у процесі їх бездіяльності і тривалого зберігання внаслідок дії зовнішнього середовища

(атмосферні впливи, корозія).

На фізичне зношування впливають дві групи чинників:

1) якість самих основних фондів (визначається досконалістю конструкції виробу, дотриманням технологічної дисципліни у процесі його виготовлення, якістю комплектувальних й матеріалів);

2) умови експлуатації основних фондів (ступінь завантаження, якість і своєчасність технічного догляду та ремонтів, режим роботи, захищеність від впливу вологості, тиску тощо).

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

Моральне зношування I роду спричинене підвищенням продуктивності праці у тих галузях, які виготовляють засоби праці. Виробництво у них відбувається з меншими затратами, вони дешевшають.

Моральне зношування першого роду визначається як різниця між первісною та відновленою вартістю за формулою

$$Y' = B_n - B_e',$$

$$B_e' = B_n \left(1 - \frac{q}{100}\right)^T,$$

де q – темп зростання продуктивності праці;

T – період часу до терміну оцінювання.

Моральне зношування II роду – це часткова втрата основними фондами своєї вартості в результаті появи нових, більш досконалих і продуктивних засобів праці. У такому разі старі основні фонди перестають задовольняти потреби споживачів, їх використання стає економічно не вигідним.

Розмір морального зношування II роду розраховується за формулою

$$Y'' = B_n - B_e'',$$
$$B_e'' = \frac{B_n \cdot P_{cm} \cdot T_{cm}}{P_n \cdot T_n},$$

де P_{cm} , P_n – продуктивність праці відповідно старого й нового обладнання;

T_{cm} , T_n – термін служби відповідно старого та нового обладнання.

Процес відшкодування зношування основних фондів здійснюється шляхом *амортизації*.

Амортизація – це перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їх повного відновлення. Фактично, амортизація означає списання впродовж кількох років експлуатації балансової вартості основних фондів. Амортизаційні відрахування відносяться на витрати виробництва і з них формують амортизаційний фонд підприємства, який і використовують для відновлення основних фондів.

Для здійснення процесу амортизації, встановлення норм амортизації та розрахунку амортизаційних сум основні фонди поділяють на три групи:

група 1 – будівлі, споруди, їх компоненти, передавальні пристрої;

група 2 – транспортні засоби, меблі, офісне обладнання, побутові електромеханічні прилади та інструменти, інформаційні системи;

група 3 – інші основні фонди, що не ввійшли до груп 1 і 2.

Механізм амортизації передбачає застосування передбачених законодавством України **норм амортизаційних відрахувань**.

Норма амортизації – це річний відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів.

Норма амортизації H_a визначається із залежності

$$H_a = \frac{B_n - B_l}{B_n \cdot T_{cl}} \cdot 100\%,$$

де B_l – ліквідаційна вартість основних фондів, грн;

T_{cl} – термін служби основних фондів (амортизаційний період), років.

Для здійснення економічно вигідного процесу нарахування амортизації важливо правильно вибрати **метод амортизації** (рис. 2.1).

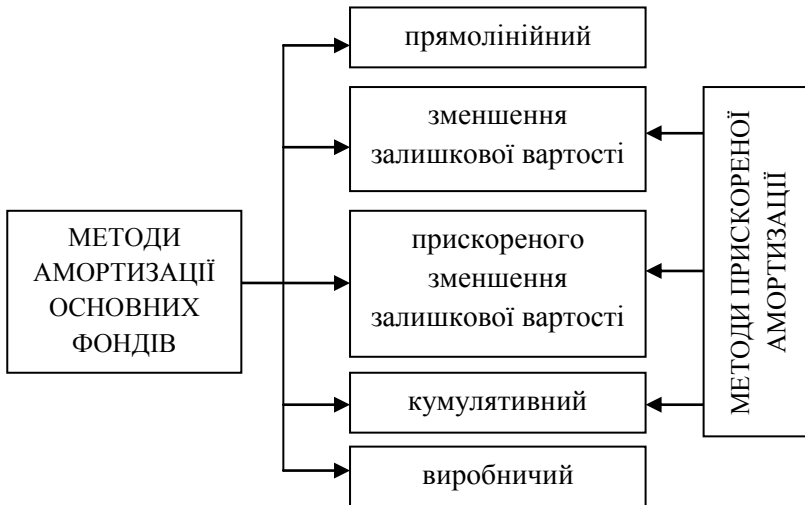


Рисунок 2.1 – Методи амортизації основних фондів

Найбільш поширеним є прямолінійний метод нарахування.

Прямолінійний (рівномірний) метод передбачає щорічне перенесення на собівартість продукції однакової частини вартості основних фондів упродовж усього терміну їх служби.

Сума амортизації A визначається як добуток первісної балансової вартості об'єкта основних фондів та норми амортизації H_a , грн:

$$A = \frac{B_n \cdot H_a}{100}.$$

Цей метод має такий недолік, що перенесення вартості основних фондів здійснюється рівномірно, а використовуються вони нерівномірно (поломки, простої, неповне завантаження тощо).

Для поживлення процесу відтворення основних фондів та захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення підприємствам дозволено здійснювати методом **прискореної амортизації основних фондів**. Цей метод дає можливість упродовж першої половини терміну корисного використання основних фондів відшкодувати 60–70 % від їх вартості внаслідок застосування підвищених норм амортизації.

Підприємства в Україні можуть застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних фондів, передбачені податковим законодавством. Згідно з чинним законодавством амортизаційні відрахування обчислюються окремо за кожною із трьох згаданих груп основних фондів.

Річні та відповідно кварталні норми амортизації, установлені законодавством, такі:

- група 1 – 5 % (1,25 %);
- група 2 – 25 % (6,25 %);
- група 3 – 15 % (5,15 %).

Крім того, згідно з податковим законодавством підприємствам України дозволено застосовувати прискорену амортизацію основних фондів групи 3, придбаних після 1 січня 1997 року, за такими нормами (%):

<i>перший рік експлуатації</i>	–	15;
<i>другий</i>	–	30;
<i>третій</i>	–	20;
<i>четвертий</i>	–	15;
<i>п'ятий</i>	–	10;
<i>шостий</i>	–	5;
<i>сьомий</i>	–	5.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно

з урахуванням очікуваного способу одержання економічних вигод від його використання, він може переглядатись у разі зміни очікувань від використання основних фондів.

2.4. Показники використання основних фондів та напрямки підвищення ефективності їх використання

Ефективність використання основних фондів характеризується низкою показників, які поділяють на загальні і часткові.

Основним із загальних показників використання основних фондів є **фондовіддача Φ_v** :

$$\Phi_v = \frac{Q}{S_{сер}},$$

де Q – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за 1 рік, грн;

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

Оберненим показником до фондовіддачі є **фондомісткість Φ_m , грн**:

$$\Phi_m = \frac{S_{сер}}{Q}.$$

Фондоозброєність праці Φ_o , грн, обчислюється за формулою

$$\Phi_o = \frac{S_{сер}}{Ч},$$

де $Ч$ – середньоспискова кількість промислово-виробничого персоналу, осіб.

Середньорічна вартість основних фондів $S_{сер}$ обчислюється за формулою

$$S_{сер} = S_{поч} + S_{вв} \cdot \frac{T_{вв}}{12} - S_{вив} \cdot \frac{T_{вив}}{12},$$

де $S_{поч}$ – вартість основних фондів на початок року, грн;
 $S_{в. в}$ – вартість уведених упродовж 1 року основних фондів, грн;

$T_{в. в}$ – кількість місяців до кінця року, впродовж яких функціонуватимуть введені основні фонди;

$S_{вив}$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів упродовж року, грн;

$T_{вив}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів.

Частковими показниками використання основних фондів є:

- коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування $K_{екс}$;
- коефіцієнт інтенсивного завантаження $K_{інт}$;
- коефіцієнт інтегрального використання основних фондів $K_{інтегр}$;
- коефіцієнт змінності роботи обладнання $K_{зм}$.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження за групою обладнання визначають за формулою

$$K_{екс} = \frac{\Phi_o}{\Phi_n},$$

де Φ_o , Φ_n – дійсний і номінальний фонди часу роботи обладнання за певний період, відповідно 1 рік.

$$\Phi_n = (\Phi_k - (B + C)) \cdot t_{зм} \cdot n_{зм},$$

де Φ_k – календарний фонд часу, днів;

B , C – вихідні і святкові дні;

$t_{зм}$ – тривалість зміни, год.;

$n_{зм}$ – кількість змін роботи обладнання за 1 добу

Коефіцієнт інтенсивного завантаження за групою обладнання обчислюється за формулою

$$K_{\text{инт}} = \frac{t_{\text{факт}}}{t_{\text{норм}}},$$

де $t_{\text{факт}}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, нормо-год.;

$t_{\text{норм}}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, нормо-год.

Коефіцієнт інтегрального використання основних фондів обчислюється за формулою

$$K_{\text{инт}} = K_{\text{екс}} \cdot K_{\text{инт}}.$$

Коефіцієнт змінності обчислюється за формулою

$$K_{\text{зм}} = \frac{B_{\text{зм}}}{B_{\text{д}}}, \text{ або } K_{\text{зм}} = \frac{\Phi_{\text{д}}}{\Phi_{\text{д1}}},$$

де $B_{\text{зм}}$ – кількість відпрацьованих верстато-змін;

$B_{\text{д}}$ – кількість відпрацьованих верстато-днів;

$\Phi_{\text{д}}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання, год.;

$\Phi_{\text{д1}}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання при однозмінній роботі, год.

Крім показників екстенсивного та інтенсивного використання устаткування, важливе значення мають показники використання виробничих площ і споруд, коефіцієнти оновлення та вибуття основних фондів.

Коефіцієнт оновлення $K_{\text{онов}}$ обчислюється за формулою

$$K_{\text{онов}} = \frac{S_{\text{ов}}}{S_{\text{к}}},$$

де $S_{\text{ов}}$ – вартість основних фондів, що вводяться, грн;

$S_{\text{к}}$ – вартість основних фондів на кінець року, грн;

Коефіцієнт вибуття $K_{виб}$ обчислюється за формулою

$$K_{виб} = \frac{S_{вив}}{S_{поч}},$$

де $S_{вив}$ – вартість основних фондів, що виводяться, грн;
 $S_{поч}$ – вартість основних фондів на початок року, грн.

Основними напрямками поліпшення використання основних фондів підприємств є:

- 1) зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення до виробництва невстановленого устаткування;
- 2) скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва, підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання;
- 3) підвищення якості ремонтного обслуговування основних фондів;
- 4) удосконалення виробничої структури основних фондів;
- 5) модернізація діючого устаткування, машин і механізмів;
- 6) швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування;
- 7) економічне стимулювання раціонального використання основних фондів.

Тема 3. Оборотні фонди та обігові кошти підприємства

3.1. Економічна суть, класифікація та структура обігових коштів

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

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію (рис. 3.1).

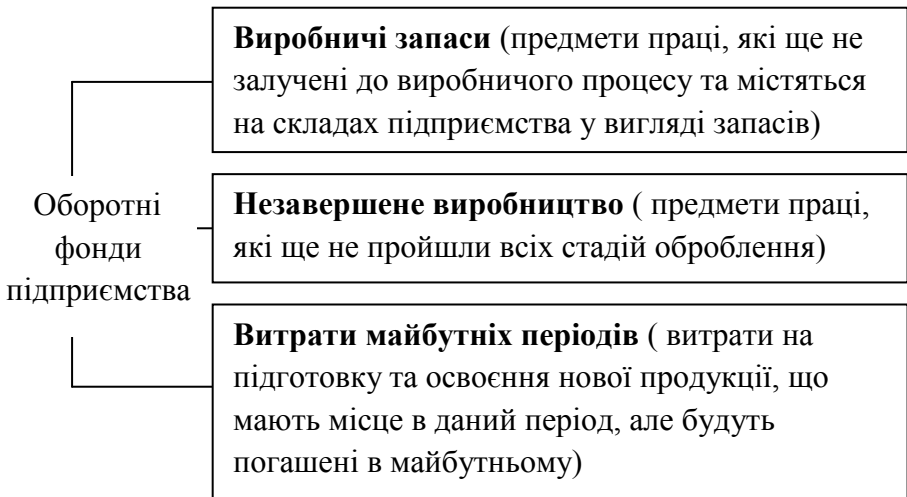


Рисунок 3.1 – Зміст оборотних фондів

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

- сировина, основні і допоміжні матеріали;
- паливо;
- куповані напівфабрикати та комплектувальні вироби;

- тара і тарні матеріали;
- запасні частини для ремонту;
- малоцінні та швидкозношувані предмети (господарський інвентар, малоцінні інструменти та ін.), хоч вони і є засобами праці, проте мають термін служби менший від одного року і для спрощення обліку належать до оборотних фондів).

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

У складі незавершеного виробництва виділяють *напівфабрикати власного виробництва*, тобто такі предмети праці, які повністю пройшли оброблення в одному підрозділі підприємства, але потребують подальшого оброблення в інших підрозділах цього самого підприємства.

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

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

Ця структура має відмінності залежно від:

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

Поряд з оборотними фондами, що функціонують у сфері виробництва продукції, процес її реалізації забезпечується фондами обігу. До фондів обігу належать (рис. 3.2):

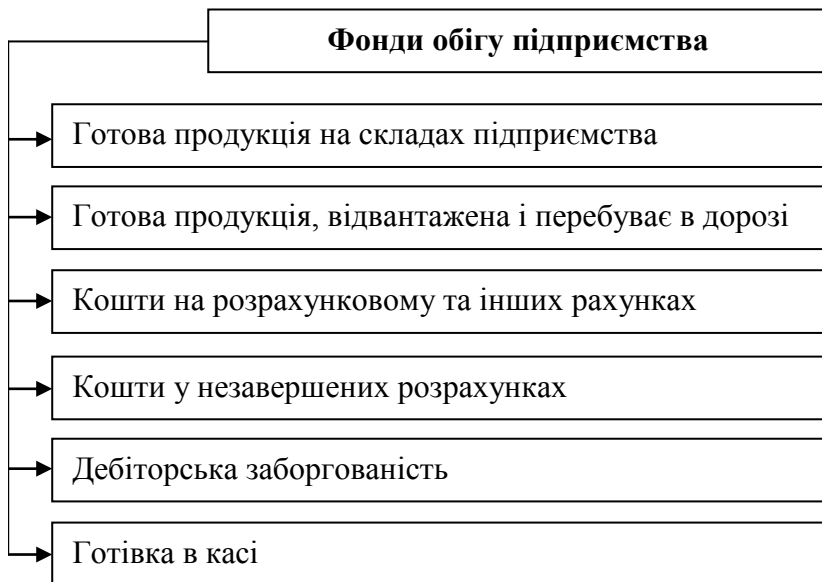


Рисунок 3.2 – Зміст фондів обігу

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

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

За джерелами формування обігові кошти підприємства поділяються на:

- власні;
- залучені.

Власні обігові кошти – це ті, що виділені підприємству при його створенні і поповнені згодом за рахунок прибутку, а

також унаслідок використання стійких пасивів (тих грошових коштів, які є тимчасово вільними і використовуються в господарському обігу підприємства, резерв майбутніх платежів, внески на соціальне страхування, заборгованість із заробітної плати та ін.).

Залучені обігові кошти – це кредити банків, кредиторська заборгованість та інші пасиви.

Обігові кошти поділяють на *нормовані* і *ненормовані*. До нормованих належать усі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До ненормованих належать: відвантажена готова продукція, готівкові і безготівкові кошти підприємства, дебіторська заборгованість.

3.2. Нормування обігових коштів

Нормування обігових коштів – це процес розроблення та встановлення економічно обґрунтованих нормативів, тобто достатньої суми обігових коштів для забезпечення безперервної роботи підприємства.

Норматив оборотних коштів – це грошовий вираз вартості мінімальних запасів товарно-матеріальних цінностей, необхідний для безперебійної роботи підприємства.

Основним методом нормування обігових коштів є **метод прямого рахунку**.

Загальний норматив обігових коштів підприємства складається з окремих нормативів, а саме:

1. *Нормативу власних обігових коштів у виробничих запасах* $N_{вир. зап.}$, що визначається шляхом множення денної потреби у певному виді матеріальних ресурсів D на норму запасу, в днях $Z_{дн}$, днів:

$$N_{вир. зап.} = D \cdot Z_{дн}.$$

Виробничі норми запасу залежно від їх призначення поділяють на:

- *транспортний запас* $Z_{тр}$ – на час знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до

споживача;

- *підготовчий запас* $Z_{підг}$ – на час приймання, перевірки якості та складування сировини й матеріалів;
- *технологічний запас* $Z_{техн}$ – на час підготовки сировини і матеріалів до виробничого споживання;
- *страховий запас* $Z_{стр}$ – це мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні.

2. *Нормативу власних обігових коштів у незавершеному виробництві* $H_{незав. вир}$, грн, що визначається за формулою

$$H_{незав. вир} = \frac{C_p \cdot T_{ц} \cdot K_{н.з}}{360},$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн;

$T_{ц}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, днів;

$K_{н.з}$ – коефіцієнт наростання затрат:

$$K_{н.з} = \frac{M + 0,5C'}{C},$$

де M – сума матеріальних витрат на виробництво одного виробу, грн;

C – собівартість виробу, грн;

C' – собівартість виробу без матеріальних витрат, грн.

3. *Нормативу оборотних коштів у запасах готової продукції* $H_{з.н}$, що визначається як добуток одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю B_0 на норму запасу готової продукції на складі $Z_{0н}$, днів:

$$H_{з.н} = B_0 \cdot Z_{0н}.$$

4. *Нормативу оборотних коштів у витратах майбутніх періодів* $H_{майб. пер}$, що розраховується, виходячи із залишків коштів на початок періоду $B_{поч}$ і суми витрат, які необхідно буде зробити й у плановому році $B_{пл}$, за мінусом суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції $B_{погаш. пл}$, грн:

$$H_{\text{майб.пер}} = B_{\text{поч}} + B_{\text{пл}} - B_{\text{погашпл}}$$

3.3. Показники ефективності використання обігових коштів

Показниками оборотності обігових коштів є:

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

Коефіцієнт оборотності $K_{об}$ показує кількість оборотів за 1 рік і визначається відношенням реалізованої за 1 рік продукції $РП$ до середньорічного залишку нормованих обігових коштів $S_{н. о. к}$:

$$K_{об} = \frac{РП}{S_{н. о. к}},$$

Коефіцієнт завантаження $K_{зав}$ – величина, обернена коефіцієнту оборотності:

$$K_{зав} = \frac{S_{н. о. к}}{РП}.$$

Цей показник показує, скільки обігових коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції.

Тривалість обороту $T_{об}$, днів, показує тривалість одного обороту обігових коштів, і визначається:

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}.$$

Потреба в обігових коштах прямо залежить не лише від об'ємів виробництва, а й від терміну обороту. При скороченні терміну кругообігу відбувається вивільнення обігових коштів, і навпаки.

У разі коли кількість вивільнених унаслідок прискорення оборотності обігових коштів за своїм розміром перевищують

додаткові потреби в них у зв'язку із збільшенням обсягів виробництва, то мова йде про абсолютне вивільнення обігових коштів.

Якщо додаткові потреби в обігових коштах у зв'язку із збільшенням обсягів виробництва більші від величини, що вивільнилася у зв'язку з прискоренням оборотності, то мова йде про відносне вивільнення обігових коштів.

І у першому, і у другому випадках мова йде про вивільнення обігових коштів, що характеризує більш раціональне їх використання.

3.4. Напрямки покращання використання обігових коштів

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

На стадії створення виробничих запасів – це раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація наднормативних запасів, налагодження роботи транспорту за рахунок прискорення та здешевлення перевезень, оптимальний вибір постачальників та ін.

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

На стадії обігу – це раціональна організація збуту продукції, прискорення документообороту, дотримання договірної платіжної дисципліни, використання маркетингових важелів активізації продажу (реклама), підвищення якості продукції, правильне формування номенклатури та асортименту продукції, її кількості, термінів поставок тощо.

Тема 4. Виробнича програма та виробнича потужність підприємства

4.1. Зміст, показники та вимірники виробничої програми

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємств (звичайно під час одержання певної величини прибутку). Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного або перспективного плану підприємства.

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань із виробництва і доставляння продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості у визначені терміни згідно з договорами поставок.

Для того щоб правильно сформувавши виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані необхідно подати таку важливу інформацію, як характеристика пропонованої продукції, оцінювання можливих ринків збуту та конкурентів.

Виробнича програма займає провідне місце серед інших розділів комплексного плану розвитку підприємства, тому що:

1) на її основі розробляється план матеріально-технічного забезпечення підприємства ресурсами;

2) на її основі планується кількість робітників, їх фонд оплати праці, собівартість продукції, плановий розмір прибутку;

3) виходячи з виробничої програми, розраховуються необхідні виробничі потужності.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах (рис. 4.1):

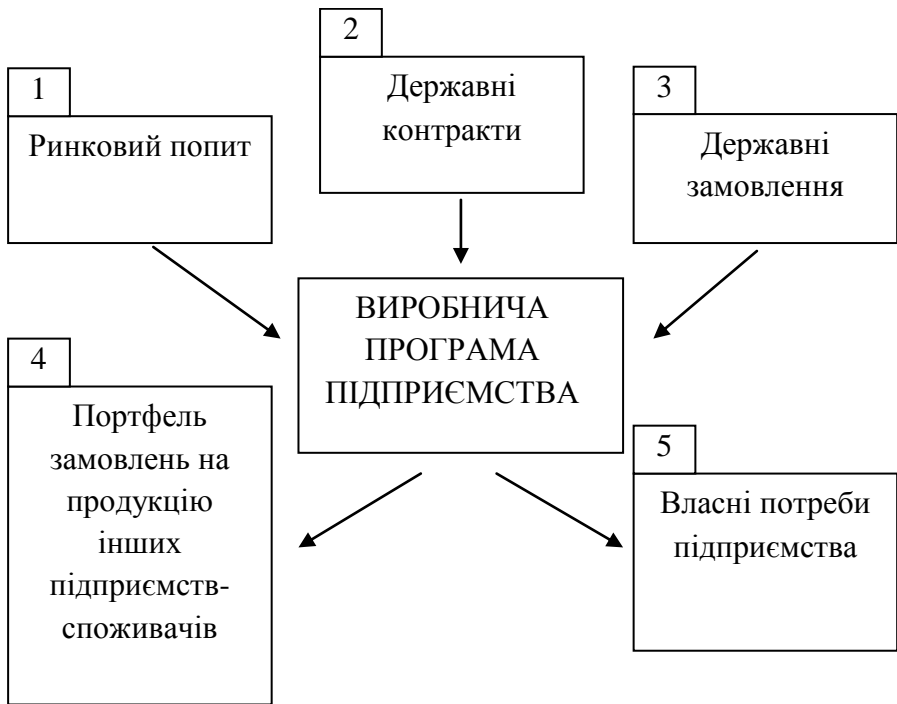


Рисунок 4.1 – Елементи формування програми підприємства

1. На підставі вивчення, аналізу і перспектив розвитку ринкового попиту, коли підприємством укладаються зі споживачами-покупцями угоди на постачання певних видів продукції.

2. Державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву.

3. Державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, упровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень.

4. Портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на підставі контрактів між підприємствами-

виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки.

5. Частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим. Тому виробнича програма повинна враховувати цю кількість.

В основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає *натуральні й вартісні показники*.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях із номенклатури і асортименту.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, а **асортимент** – це різновидність виробів у межах даної номенклатури. Звичайно натуральні показники подають у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри тощо).

Номенклатура виробів підприємства може бути *централізованою* і *децентралізованою*. *Централізована* номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень. *Децентралізована* номенклатура формується підприємством самостійно на підставі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках установлюють на підставі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_n + Z_k,$$

де *OB* – обсяг виробництва продукції, натур. од.;

OP – обсяг поставок, натур. од.;

Z_n, *Z_k* – запаси продукції на складі відповідно на початок і на кінець планового року, натур. од.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої продукції.

До **обсягу товарної продукції *ТП*** вносять готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить до гуртової ціни виробу.

Обсяг *ТП*, грн, визначають за формулою

$$ТП = \sum N_i \cdot C_i + P,$$

де N_i – випуск продукції i -го виду, натур. од.

C_i – гуртова ціна підприємства одиниці виробу i -го виду, грн;

P – вартість робіт і послуг на сторону, грн;

Π – кількість видів продукції, що виготовляються на підприємстві.

До **валової продукції *ВП***, грн, вносять усю продукцію у вартісному вираженні, незалежно від ступеня її готовності, і визначають за формулою

$$ВП = ТП - (НЗВ_n - НЗВ_k) - (I_n - I_k),$$

де $НЗВ_n$, $НЗВ_k$ – вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн;

I_n , I_k – вартість інструменту для власних потреб відповідно на початок і кінець планового періоду, грн;

Реалізована продукція *РП* – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства-постачальника або мають

надійти у зазначений термін. Обсяг *РП*, грн, обчислюється за формулою

$$РП = ТП + (Г_n - Г_k) + (B_{нт} - B_{нк}),$$

де G_n , G_k – залишки готової нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового року, грн;

$B_{нт}$, $B_{нк}$ – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців відповідно на початок і на кінець планового року, грн.

Обсяг **чистої продукції підприємства ЧП**, грн, обчислюється за формулою

$$ЧП = ТП - (M + A),$$

де M – матеріальні витрати на виробництво продукції, грн;

A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період, грн.

Чиста продукція підприємства може бути також обчислена як сума основної і додаткової заробітної плати працівників підприємства і прибутку.

4.2. Виробнича потужність підприємства

Виробнича потужність – це максимально можливий обсяг випуску продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича потужність визначається в **натуральних** одиницях при обмеженій номенклатурі виробів та у **вартісному** вираженні при широкому асортименті.

Чинники впливу на величину виробничої потужності підприємства:

- кількість обладнання;
- продуктивність обладнання;
- режим роботи підприємства;
- кваліфікаційний рівень робітників;
- структура основних фондів.

Розрахунок виробничої потужності є найважливішим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На його підставі планують обсяги випуску продукції, складають баланси потужностей, визначають обсяги необхідних капіталовкладень.

Виробнича потужність підприємства визначається за всією номенклатурою продукції за показниками потужності провідних цехів основного виробництва, а потужність провідних цехів – за показниками потужності провідних дільниць; потужність останніх – за даними пропускну здатності провідних груп обладнання.

Провідними є ті цехи, дільниці, в яких виконуються головні і найбільш трудомісткі технологічні процеси.

Потужність провідного цеху можна розрахувати за формулою

$$ВП = \frac{\Phi_d \cdot N}{T_p}, \text{ або } ВП = П_p \cdot N \cdot \Phi_d,$$

де Φ_d – дійсний фонд часу роботи обладнання;

N – кількість однотипного обладнання;

T_p – трудомісткість одиниці продукції;

$П_p$ – продуктивність обладнання.

Розрізняють календарний, номінальний та дійсний фонди часу.

Календарний фонд часу – це $365 \cdot 24$ год.

Номінальний фонд часу – це $259 \cdot n \cdot 8$ год.

де n – кількість змін.

Дійсний фонд часу – це $\Phi_{ном} \cdot (1 - \alpha / 100)$

де α – простої у ремонті, %.

Розрізняють вхідну виробничу потужність, вихідну виробничу потужність та середньорічну виробничу потужність.

Вхідна виробнича потужність $ВП_{вх}$ – це потужність на початок розрахункового періоду (року).

Вихідна виробнича потужність у вартісному вираженні – це потужність на кінець розрахункового періоду (року) $ВП_{вих}$, яка обчислюється за формулою

$$ВП_{вих} = ВП_{вх} + ВП_{введ} - ВП_{вив},$$

де $ВП_{вх}$ – виробнича потужність на початок періоду, грн;

$ВП_{введ}$ – введена в плановому періоді виробнича потужність, грн;

$ВП_{вив}$ – виведена за плановий період виробнича потужність, грн.

Середньорічна виробнича потужність $ВП_{сер.p}$ підприємства, цеху обчислюється за формулою

$$ВП_{сер.p} = ВП_{вх} + ВП_{введ} \cdot t/12 - ВП_{вив}(12-t)/12 ,$$

де t – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю впродовж року.

4.3. Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю

У разі якщо підприємство планує збільшити обсяг виробництва, необхідно провести економічне обґрунтування відповідності обсягів та потужності підприємства.

Механізм такий:

- 1) визначити максимально можливий випуск продукції з існуючих потужностей у плановому періоді;
- 2) якщо потужності не достатньо, провести розрахунки додаткової потреби в ній.

Порядок проведення розрахунків:

а) визначити обсяг потужностей, яких не вистачає:

$$ВП_{пл} - ВП_{max},$$

де $ВП_{max} - ВП_{сер.р} \cdot K_v$,

де K_v – коефіцієнт використання потужності підприємства, що розраховується за формулою

$$K_v = K_{oc} \cdot K_c,$$

де K_{oc} – коефіцієнт освоєння потужностей вибирають у межах ($K_{oc} = 0,5-0,7$).

K_c – коефіцієнт для розрахунку середньорічної потужності ($K_c = 0,35$);

б) визначити обсяг потужностей, яких не вистачає для виконання плану виробництва

$$\Delta ВП = (ВП_{пл} - ВП_{max}) / (0,6 \cdot 0,35);$$

3) скласти плановий баланс потужності підприємства.

4.4. Шляхи підвищення ефективності використання виробничої потужності

До основних напрямків покращання використання потужності підприємства можна віднести такі:

I Підвищення продуктивності обладнання за рахунок:

- а) підвищення кваліфікації кадрів;
- б) покращання умов праці;
- в) упровадження механізації основних та допоміжних процесів.

II Збільшення ефективного фонду часу за рахунок:

- а) скорочення втрат часу з організаційних причин;
- б) скорочення часу на ремонт обладнання;
- в) скорочення нерегламентованих перерв.

Тема 5. Персонал підприємства і продуктивність праці

5.1. Поняття, класифікація та структура персоналу підприємства

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які одержали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

Крім постійних працівників, у роботі підприємства можуть брати участь на підставі контракту інші працездатні особи.

Усі кадри підприємства поділяють на *промислово-виробничий персонал (ПВП)* і *непромисловий персонал (НПП)*. До ПВП належать зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства; в заводських лабораторіях, дослідних установах, апарат заводоуправління, працівники охорони. До НПП належать зайняті у невиробничій сфері підприємства. Такий поділ персоналу на дві групи необхідний для узгодження трудових показників з показниками результатів трудової діяльності (під час визначення продуктивності праці враховується кількість ПВП), для розрахунків заробітної плати і формування фонду оплати праці.

Залежно від виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяють на чотири категорії:

- робітники;
- службовці;
- спеціалісти;
- керівники.

Робітників залежно від ставлення до процесу створення продукції поділяють на **основних** (які безпосередньо беруть участь у процесі виготовлення продукції) і **допоміжних** (які виконують функції обслуговування основного виробництва).

До *службовців* віднесені працівники, які здійснюють підготовку й оформлення документації, господарське обслуговування, облік і контроль (діловоди, архіваріуси, касири,

коректори технічної документації, стенографісти, табельники, обліковці та ін.).

Спеціалістами вважаються працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами (інженери, бухгалтери, механіки, економісти, редактори, ревізори, психологи, товаровознавці, соціологи, енергетики, юрисконсульти та ін.).

Керівники – це працівники, які займають керівні посади на підприємстві та в його структурних підрозділах. Це директори (генеральні директори), начальники, керуючі, завідувачі, головні спеціалісти, майстри, голови, а також заступники керівників, що займають перелічені посади. Важливою є класифікація персоналу за **професіями, спеціальностями, кваліфікацією**.

Професія характеризує вид трудової діяльності, що потребує спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький різновид трудової діяльності. Кваліфікація характеризує якість, складність праці та є сукупністю спеціальних знань і навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій, обумовленої складності.

За рівнем кваліфікації **робітників поділяють на чотири групи:**

- високкваліфіковані;
- кваліфіковані;
- малокваліфіковані;
- некваліфіковані.

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

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

Виділяють спеціалістів:

- *найвищої кваліфікації* (що мають наукові ступені та

звання);

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

На сьогодні співвідношення між категоріями персоналу на пересічному підприємстві України є приблизно таким: 18 % – керівники, спеціалісти, службовці; 82 % – робітники.

Необхідно розрізняти *списову, середньосписову* і *явочну* кількість працівників.

До списової кількості включають усіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, прийнятих на роботу на один і більше днів, незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, звільнені з роботи у зв'язку з непрацездатністю та ін.

Середньосписову кількість працівників за один місяць визначають, розраховують сумуванням списової кількості за всі дні місяця і діленням на число календарних днів у місяці.

Середньосписову кількість працівників за один квартал (рік) визначають як середньоарифметичну величину середньосписової кількості за відповідні місяці.

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

5.2. Визначення потреби в кадрах

Обчислення планової потреби у працівниках підприємства розпочинається із визначення їх загальної кількості. Вона складається із кількості промислово-виробничого і непромислового персоналу.

Розрахунок планової кількості промислово-виробничого персоналу $K_{п.-в.п.пл}$ здійснюється за формулою

$$K_{n.-в.п.пл} = K_{n.-в.п.б} \cdot \frac{I_q}{I_{n.п}},$$

де $K_{n.-в.п.б}$ – базова кількість промислово-виробничого персоналу, осіб;

I_q – індекс збільшення обсягу виробництва в плановому році;

$I_{n.п}$ – запланований індекс збільшення продуктивності праці.

Планову кількість основних робітників $K_{o.p}$, осіб, визначають двома методами:

1. За трудомісткістю виробничої програми

$$K_{o.p} = \frac{T_{сум}}{\Phi_д \cdot K_{в.н}},$$

де $T_{сум}$ – сумарна трудомісткість виробничої програми, нормо-год.;

$\Phi_д$ – дійсний фонд часу роботи робітника (визначається за балансом робочого часу);

$K_{в.н}$ – середній коефіцієнт виконання норм часу на підприємстві.

2. За нормами обслуговування

$$\mathcal{U}_{o.p} = \frac{n \cdot \mathcal{Z}_м \cdot K_{с.с}}{H_о},$$

де n – загальна кількість одиниць устаткування, що обслуговується, одиниць;

$\mathcal{Z}_м$ – кількість змін роботи устаткування;

$K_{с.с}$ – коефіцієнт спискового складу, який обчислюється як відношення явочної кількості робітників до спискової;

$H_о$ – норма обслуговування на одного робітника, одиниць.

Планова кількість допоміжних робітників $Ч_{д.р}$ визначається аналогічно чисельності основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, кількість допоміжних робітників обчислюється за формулою

$$K_{д.р} = n_{д} \cdot Z_{м} \cdot K_{с.с} \cdot H_{а},$$

де $n_{д}$ – кількість робочих місць допоміжних робітників;

$H_{а}$ – кількість основних робітників, які одночасно обслуговують один складний агрегат.

Кількість керівників, спеціалістів, службовців визначається на підставі затвердженого на підприємстві штатного розпису, в якому встановлюється кількість працівників у кожній із зазначених груп згідно з діючими нормативами кількості.

Важливим моментом в обчисленні кількості робітників підприємства є правильне встановлення *дійсного (корисного) фонду часу роботи одного середньосписового працівника*.

Цей фонд визначається шляхом складання *балансу робочого часу середньосписового працівника*.

Показник	Очікуваний результат
1. Кількість календарних днів	365
2. Вихідні і святкові дні	110
3. Номінальний фонд робочого часу	255
4. Цілоденні невиходи на роботу	
із них:	36
– чергові відпустки	21
– у зв'язку з непрацездатністю	6
– виконання державних обов'язків	2
– із дозволу адміністрації	1

Показник	Очікуваний результат
– <i>додаткові відпустки</i>	3
– <i>прогули</i>	1
– <i>цілоденні простої</i>	1
– <i>страйки</i>	1
5. Явочний робочий час, днів	219
6. Номінальна тривалість робочого дня, год.	8,0
7. Внутрішньозмінні втрати робочого часу, год.	0,35
8. Фактична тривалість робочого дня, год.	7,65
9. Дійсний (корисний) фонд робочого часу за 1 рік, год.	1 675,35

5.3. Продуктивність праці та методи її визначення

Продуктивність праці – це показник, що характеризує її ефективність і показує здатність працівників випустити певну кількість продукції за одиницю часу.

Розрізняють продуктивність *індивідуальної праці*, що відображає затрати лише живої праці працівників, і *продуктивність суспільної праці*, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, що вироблена за одиницю часу. Оберненим до виробітку є показник трудомісткості.

Методи визначення виробітку подані на рис. 5.1.



Рисунок 5.1 – Методи визначення виробітку

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

Метод **прямого рахунку** передбачає визначення планового рівня продуктивності праці $\Pi_{n,пл}$ шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному вираженні або в натуральних одиницях ($Q_{пл}$ або $N_{пл}$) на планову кількість промислово-виробничого персоналу $K_{пл}$:

$$\Pi_{n,пл} = \frac{Q_{пл}}{K_{пл}} \text{ або } \frac{N_{пл}}{K_{пл}}.$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію кількості працівників під впливом різних факторів.

Розрахунок планового рівня продуктивності праці здійснюється декількома етапами.

1. Обчислення економії робочої сили під впливом техніко-економічних факторів, що передбачають підвищення технічного рівня виробництва (механізація та автоматизація виробництва, застосування прогресивних технологій, модернізація обладнання, використання економічних видів сировини й матеріалів).

Економія робочої сили під впливом цього фактора $E_{техн.р}$, осіб, обчислюється так:

$$E_{техн.р} = \frac{(t_1 - t_2) \cdot N_{пл}}{\Phi_\delta \cdot K_{в.н}} \cdot K_\tau,$$

де t_1, t_2 – трудомісткість виготовлення одиниці продукції відповідно до і після впровадження технічного заходу, нормо-год.;

$N_{пл}$ – плановий обсяг випуску продукції, натур. од.;

Φ_δ – дійсний річний фонд робочого часу одного працівника в плановому році, год.;

$K_{в.н}$ – коефіцієнт виконання норм часу;

K_τ – коефіцієнт часу, який визначають шляхом ділення кількості місяців дії заходу в плановому році на 12.

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

Зміна кількості робітників у зв'язку із структурними зрушеннями у виробничій програмі $E_{стр.зр}$ визначається за формулою

$$E_{стр.зр} = \frac{(T_\delta - T_{пл}) \cdot Q_{пл}}{\Phi_\delta \cdot K_{в.н}},$$

де $T_\delta, T_{пл}$ – відповідно трудомісткість 1 млн. грн. продукції в базовому і плановому періодах, нормо-год.;

$Q_{пл}$ – обсяг випуску продукції за планом, млн грн.

Зменшення кількості робітників за рахунок збільшення питомої ваги кооперованих поставок $E_{кооп.п.}$, розраховується за формулою:

$$E_{кооп.п.} = \left(1 - \frac{100 - П_{пл}}{100 - П_{б}}\right) \cdot K_{б},$$

де $П_{б}$, $П_{пл}$ – питома вага кооперованих поставок відповідно в базовому і плановому періодах, %;

$K_{б}$ – базова кількість робітників, осіб.

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

Економію кількості працюючих завдяки вдосконаленню управління виробництвом $E_{вдоскон.упр}$, осіб, визначають:

$$E_{вдоскон.упр} = \sum KС_{б} - \sum KС_{норм},$$

де $\sum KС_{б}$ – сумарна кількість керівників, спеціалістів і службовців у базовому періоді, осіб;

$\sum KС_{норм}$ – те саме за прогресивними нормами, прийнятими у плановому періоді, осіб.

Економію кількості робітників у результаті поліпшення використання робочого часу $E_{роб.ч}$, осіб, можна обчислити так:

$$E_{роб.ч} = \frac{Д_{пл} - Д_{б}}{Д_{б}} \cdot K'_{пвп} \cdot П_{роб},$$

де $Д_{б}$, $Д_{пл}$ – кількість робочих днів, відпрацьованих у середньому одним робітником відповідно в базовому і

плановому періодах;

$K'_{ПВП}$ – вихідна кількість ПВП, скоректована з урахуванням впливу структурних зрушень у виробництві, осіб;

$P_{роб}$ – питома вага робітників у базовій кількості ПВП, %.

4. Зміна обсягу виробництва. Відносне зменшення кількості працівників при збільшенні обсягу виробництва, $E_{обсяг. вир}$, осіб, визначається за формулою

$$E_{обсяг. вир} = K_{б.ум.-пост} \cdot (\Delta Q - \Delta K_{ум.-пост}) / 100,$$

де $K_{б.ум.-пост}$ – базова кількість умовно-постійного персоналу (ПВП мінус основні робітники), осіб;

ΔQ – приріст обсягу виробництва, %;

$\Delta K_{ум.-пост}$ – приріст кількості умовно-постійного персоналу, %.

5.4. Фактори підвищення продуктивності праці і їх зміст

Фактори та резерви росту продуктивності праці

На розмір продуктивності праці впливають такі фактори, які можна поділити на чотири групи:

- матеріально-технічні;
- організаційні;
- економічні;
- соціальні.

Матеріально-технічні фактори передбачають:

- використання прогресивних технологій;
- використання продуктивного обладнання;
- використання передових конструктивних матеріалів.

Організаційні фактори передбачають:

- підвищення рівня спеціалізації, кооперації та

концентрації виробництва;

- удосконалення організації виробництва;
- удосконалення системи управління підприємством.

Економічні фактори передбачають:

- удосконалення системи оплати праці;
- удосконалення фінансово-кредитного механізму;
- участь робітників у прибутках.

Соціальні фактори передбачають:

- створення нормальних умов праці;
- покращання системи підготовки кадрів; створення гарного морально-психологічного клімат у колективі.

Тема 6. Оплата праці на підприємстві

6.1. Поняття терміна «оплата праці», її складові та функції

Оплата праці – це грошове вираження вартості й ціни робочої сили, яке виплачують працівникові за виконану роботу або надані послуги, спрямоване на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

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

Заробітна плата працівника незалежно від виду підприємства визначається його особистим трудовим внеском, залежить від кінцевих результатів роботи підприємства, регулюється податками і максимальними розмірами не обмежується.

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

Оплата праці складається з *основної заробітної плати* і *додаткової заробітної плати*, які перебувають приблизно у співвідношенні: 70 % – основна заробітна плата, 30 % – додаткова.

Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, установлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

Розмір **додаткової заробітної плати** визначається кінцевими результатами діяльності підприємства і є формою премії, винагороди, заохочувальної виплати, а також доплати розмірами, що перевищують установлені чинним законодавством.

Заробітна плата виконує такі функції (рис. 6.1):

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

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

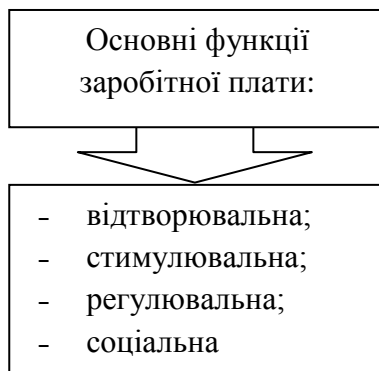


Рисунок 6.1 – Функції заробітної плати

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

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

6.2. Тарифна система, її елементи та зміст

Конкретна диференціація заробітної плати працівників підприємства відбувається за допомогою тарифної системи, що є сукупністю таких елементів:

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

Тарифна сітка є сукупністю кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів.

Тарифна ставка – це розмір заробітної плати за фактично виконану роботу за одиницю часу.

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

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

$$C_i = C_1 \cdot K_i.$$

Тарифно-кваліфікаційні довідники містять систему «цензів», яким повинні відповідати робітники певної професії та кваліфікації.

«Цензи» – це вимоги, яким повинен задовольняти робітник кожної професії (спеціальності) і кожної кваліфікації. Таких «цензів» є три:

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

Система посадових окладів передбачає тарифне регулювання заробітної плати керівників, спеціалістів і службовців.

6.3. Погодинна форма оплати праці та її системи

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

Погодинна форма передбачає оплату праці залежно від відпрацьованого часу та рівня кваліфікації. Її застосовують тоді, коли недоцільно нормувати роботи або вони взагалі не піддаються нормуванню.

Погодинна форма охоплює такі системи оплати праці, як:

1. *Пряма погодинна*. Заробіток при цій системі $Z_{пр.пог}$, грн, обчислюється:

$$Z_{пр.пог} = \Phi_{міс} \cdot C_{г},$$

де $\Phi_{міс}$ – фактично відпрацьований за один місяць час, год./міс.;

$C_{г}$ – годинна тарифна ставка за розрядом робітника, грн.

2. *Погодинно-преміальна система*, за якої заробіток $Z_{п.-прем}$, год, обчислюється:

$$Z_{п.-прем} = Z_{тар} + Д,$$

де $Z_{тар}$ – сума заробітку, нарахованого за прямою

погодинною системою оплати праці, грн;

D – сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн.

Сума доплат D , грн, визначається із залежності

$$D = \frac{Z_{\text{мар}} \cdot \% \text{ доплат}}{100}.$$

Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачується робота працівників, що має стабільний характер.

6.4. Відрядна форма оплати праці та її системи

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу.

Відрядна форма охоплює такі системи, як:

1. *Пряма відрядна.* Заробіток $Z_{\text{пр.відр}}$, грн, при цьому обчислюється за формулою

$$Z_{\text{пр.відр}} = \sum_1^n P_i \cdot N_{\phi i},$$

де P_i – відрядна розцінка за виготовлення одного виробу i -го виду, грн/шт.;

$N_{\phi i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше 1 місяць), шт.;

n – кількість видів виробів.

У свою чергу P_i , грн, обчислюється за формулою

$$P_i = T_{\text{ум } i} \cdot C_i,$$

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

C_i – годинна тарифна ставка за розрядом робітника, грн.

У «чистому вигляді» ця система на практиці майже не використовується, оскільки вона матеріально не стимулює досягнення високих кінцевих результатів.

2. *Відрядно-преміальна*. Сума заробітку $Z_{в.-прем}$, грн, при цій системі визначається із залежності

$$Z_{в.-прем} = Z_{тар.в} + D_в,$$

де $Z_{тар.в}$ – тарифний заробіток робітника при прямій відрядній системі оплати праці, грн;

$D_в$ – сума преміальних доплат, що обчислюється за формулою

$$D_в = Z_{тар.в} \cdot \frac{П_1 + П_2 \cdot П_{n.n}}{100},$$

де $П_1$ – відсоток доплат за виконання плану;

$П_2$ – відсоток доплат за кожний відсоток перевиконання плану;

$П_{n.n}$ – відсоток перевиконання плану.

Відсоток перевиконання плану обчислюється за формулою

$$П_{n/n} = \frac{N_{\phi} - N_{nl}}{N_{nl}} \cdot 100\% .$$

де N_{ϕ} , N_{nl} – відповідно фактичний і плановий обсяг випуску продукції за місяць, шт./міс.

3. *Відрядно-прогресивна*. Заробітна плата $Z_{в.-прогр}$, грн, обчислюється за формулою

$$Z_{в.-прогр} = N_{в.б} \cdot P_{зв} + (N_{ф} - N_{в.б}) \cdot P_{підв},$$

де $N_{в.б}$ – вихідна база для нарахування доплат (установлюється на рівні 110–115 % $N_{пл}$), шт./міс.;

$P_{зв}$ – звичайна розцінка за один виріб, грн/шт.;

$P_{підв}$ – підвищена розцінка за один виріб, грн/шт.

Підвищена розцінка за один виріб обчислюється за формулою

$$P_{підв} = P_{зв} \cdot \left(\frac{1 + \% \text{росту}}{100} \right).$$

Відсоток підвищення розцінки визначається зі шкали залежно від відсотка перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється і затверджується підприємствами самостійно.

4. *Непряма відрядна*. Використовується під час оплати праці допоміжних робітників і підсобників.

5. *Акордна система*. Передбачає встановлення розцінки працівникові або групі працівників не за окремі вироби чи операції, а за весь обсяг робіт із визначенням кінцевого терміну його виконання. Ця система заохочує до скорочення термінів виконання робіт і тому використовується при ремонтних роботах, ліквідації наслідків аварій тощо.

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

7. *Система участі у прибутках* передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками.

Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Упровадження такої системи спричинене тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи підприємства.

Тема 7. Собівартість продукції підприємства

7.1. Поняття собівартості, методи класифікації витрат та їх зміст

Усі витрати підприємства (*загальні витрати*) поділяють на поточні (*операційні*) та *інвестиційні*.

Собівартість – це **поточні витрати** підприємства в грошовій формі, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу.

Витрати виробництва подають у натуральній і вартісній формах.

Собівартість – це дуже важливий показник у роботі підприємства, тому що:

1. Собівартість характеризує всі витрати на виробництво і реалізацію продукції, зокрема ефективність використання ресурсів підприємства.

2. Собівартість є базою для формування оптової ціни на продукцію.

3. Зниження собівартості призводить до збільшення прибутку підприємства.

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

I. Ступінь однорідності витрат.

Усі витрати за цією ознакою поділяють на:

- **одноелементні (прості)** – сировина і матеріали, паливо та енергія на технологічні цілі, заробітна плата основних

робітників тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст;

- **комплексні** – різномірні витрати, які за своїм складом охоплюють декілька простих елементів витрат і які ще називають непрямыми (загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, втрати від браку, поза виробничі витрати).

II. Спосіб віднесення на окремі види продукції.

Залежно від способу віднесення на собівартість продукції витрати поділяють на прямі та непрямі:

- **прямі** – це витрати, безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю на основі норм витрат;

- **непрямі** – це витрати, пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції, і тому їх визначення відбувається пропорційно вибраній базі. Як правило, їх розподіляють пропорційно сумі витрат на заробітну плату основних робочих (до них належать загальновиробничі витрати, адміністративні витрати тощо).

III. Залежно від характеру зміни обсягу виробництва витрати поділяються на постійні та змінні:

- **постійні** – це витрати, загальна сума яких не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах; до них належать витрати на утримання та експлуатацію обладнання, будівель і споруд тощо.

У складі постійних розрізняють умовно-постійні витрати, що неістотно змінюються під час зміни обсягу виробництва.

Під час збільшення обсягів виробництва умовно-постійні витрати зменшуються в розрахунку на одиницю продукції;

- **змінні** – це витрати, загальна сума яких залежить від обсягу виробництва продукції; і які поділяються на пропорційні і непропорційні:

- **пропорційні** – змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва – сировина, матеріали, комплектувальні, відрядна заробітна плата;

- **непропорційні** – поділяються на прогресуючі і дегресуючі.

IV. За економічними елементами та калькуляційними статтями.

За економічними елементами витрати формуються відповідно до їх економічного змісту.

Елементи витрат на виробництво передбачають:

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

▶ Оплату праці (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства).

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

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

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

Класифікація витрат за економічними елементами необхідна:

- для складання кошторису витрат на виробництво продукції за рік, квартал;
- для визначення потреби підприємства в матеріальних та фінансових ресурсах.

У той самий час наведена класифікація не дозволяє визначити собівартість одиниці продукції, де використовується класифікація витрат за статтями калькуляції.

Статті калькуляції – це витрати, що відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місця виникнення. За статтями витрат визначають собівартість одиниці продукції, тобто калькуляцію.

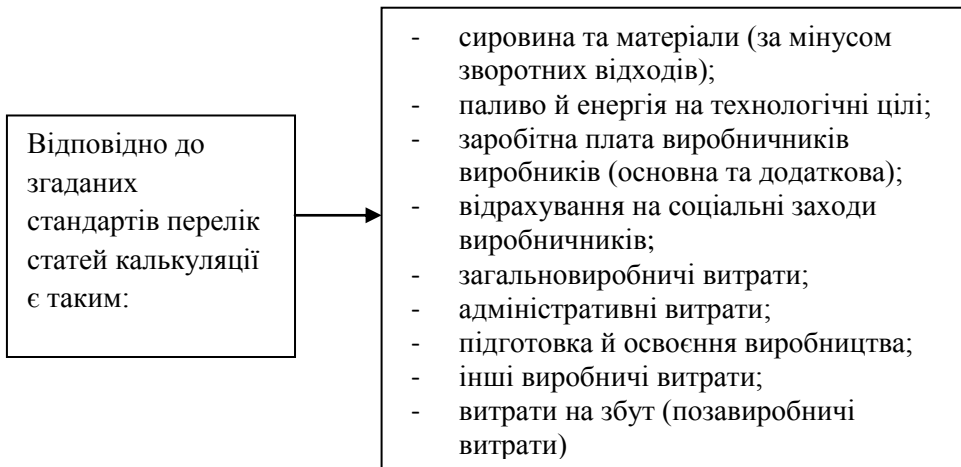


Рисунок 7.1 – Номенклатура статей калькуляції

Номенклатура калькуляційних статей наведена вище (рис. 7.1), а склад окремих статей формується таким чином:

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

2. Стаття «Паливо й енергія на технологічні цілі» вміщує витрати на паливо, електроенергію, пару та ін., безпосередньо використовувані в технологічному процесі, за нормами витрат, тарифами і цінами.

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

4. Стаття «Відрахування на соціальні заходи виробників» вміщує відрахування на обов'язкове соціальне та пенсійне страхування; встановлюються у відсотках від основної і додаткової заробітної плати.

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

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

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

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

9. Стаття «Витрати на збут» містить витрати на пакувальні матеріали, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на маркетинг та рекламу, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, торговим агентам,

працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг.

Сума перших *п'яти* статей становить **цехову собівартість продукції**, *восьми* – **виробничу** й *усіх статей* – **повну собівартість продукції**.

Класифікація витрат за статтями калькуляції дозволяє:

- визначити собівартість окремого виробу;
- оцінити матеріалоемність, енергоємність, трудомісткість виробу.

Проте в *економічній практиці* для більш повного і точного врахування усіх видів витрат на виробництво і збут продукції при складанні калькуляції може використовуватись більш детальна класифікація калькуляційних статей. Вона враховує витрати на:

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

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховують лише витрати на даний виріб, а в другому – всі витрати

підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

7.2. Поняття структури собівартості, види собівартості та їх зміст

Відповідно до етапів формування витрат залежно від ступеня готовності продукції розрізняють:

- технологічну собівартість;
- цехову собівартість;
- виробничу собівартість;
- повну собівартість.

Технологічна собівартість – це сума витрат, безпосередньо пов'язаних із виконанням технологічних операцій (перші 8 статей калькуляції).

Цехова собівартість вміщує технологічну собівартість та статтю «Загальновиробничі витрати».

Виробнича собівартість – цехова собівартість та 10–12 статті калькуляції.

Повна собівартість – усі статті калькуляції.

Собівартість може бути *плановою* або *фактичною*.

Планова собівартість розраховується на основі норм використання сировини матеріалів палива та енергії, а також норм часу й нормативів витрат на управління та обслуговування виробництва.

Фактична собівартість визначається фактичними витратами на виробництво та реалізацію продукції.

7.3. Планування собівартості продукції.

Шляхи та значення зниження собівартості продукції

Основна мета планування собівартості продукції – це визначення оптимального рівня витрат на виробництво з урахуванням ефективного використання матеріальних трудових та фінансових ресурсів.

До основних показників плану щодо собівартості продукції відносять:

1. Кошторис витрат на виробництво.

2. Собівартість товарної продукції.

3. Витрати на 1 грн товарної продукції ($V_{1\text{грн т.н}}$), к./грн:

$$V_{1\text{ грн т. н}} = \frac{C_{т. н}}{Q_{т. н}},$$

де $C_{т. н}$ – собівартість усієї товарної продукції підприємства, грн;

$Q_{т. н}$ – обсяг товарної продукції підприємства, грн.

4. Собівартість окремих видів продукції (визначається на підставі калькуляцій собівартості окремих видів продукції).

5. Зниження витрат на 1 грн товарної продукції (використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції).

Джерелами зниження собівартості продукції є ті витрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

– витрати на здешевлення праці, що можуть бути знижені за рахунок поліпшення використання засобів і предметів праці;

– витрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок зростання продуктивності праці;

– адміністративно-управлінські витрати.

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, що мають найбільшу питому вагу у її структурі.

До основних шляхів зниження собівартості відносять:

– удосконалення конструктивних та технологічних характеристик виробів;

– покращання використання основних фондів та оборотних фондів;

– зростання продуктивності праці;

– удосконалення організації виробництва.

Тема 8. Ціни та ціноутворення на підприємстві

8.1. Поняття та функції ціни, її складові елементи

Ціна – це грошове вираження вартості товару, кількість грошей, яку сплачують або одержують за одиницю товару або послуги.

Ціна виконує такі функції (рис. 8.1).

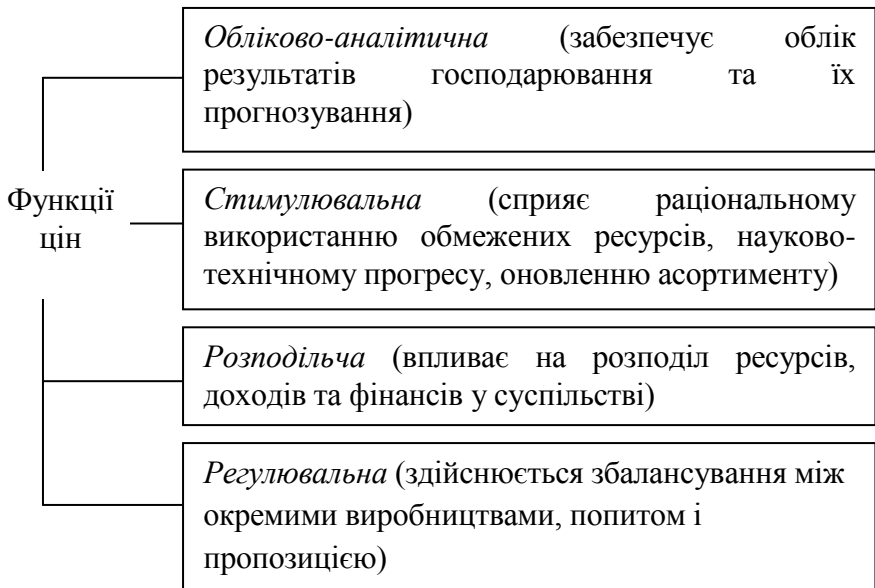


Рисунок 8.1 – Функції цін і їх призначення

Обліково-аналітична функція полягає в тому, що через ціну вимірюється вартість та ведеться облік обсягів виготовленої та реалізованої продукції та витрат окремих видів ресурсів (матеріальних, енергетичних, трудових) на її виробництво.

Розподільча функція полягає в тому, що через ціну відбувається перерозподіл доходів різних економічних суб'єктів (населення, підприємство, держава).

Стимулювальна функція полягає в стимулюванні виробництва нових видів продукції, підвищення її якості. Цю функцію використовують для мотивації раціонального використання ресурсів і підвищення ефективності господарювання.

Регулювальна функція полягає в збалансуванні попиту та пропозиції.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є собівартість і прибуток. Їх наявність у ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір;
- податок на додану вартість;
- націнювання постачальницько-збутових організацій;
- торговельні надбавки або знижки.

8.2. Види цін та ознаки їх класифікації

Залежно від особливостей процесу купівлі-продажу та сфери економіки розрізняють такі ціни(Рис.8.2):

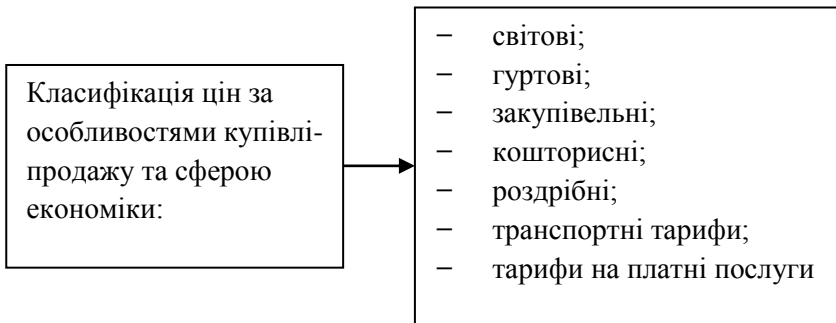


Рисунок 8.2 – Класифікація цін

Світові ціни – це ціни, за якими реалізуються товари на світовому ринку; визначаються рівнем цін країни-експортера, цінами бірж та аукціонів, цінами провідних фірм-виробників

світу.

Гуртові (відпускні) ціни – це ціни, за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Гуртові ціни поділяють на гуртові ціни підприємства та гуртові ціни реалізації.

Закупівельні ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торговельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовують також під час заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибицтва, вторсировини.

Закупівельні ціни враховують гуртову ціну підприємства-виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати зазначених підприємств для закупівлі, збереження, фасування, транспортування і реалізації продукції та прибутку.

Кошторисні ціни – ціни та розцінки, що використовують для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

Роздрібні ціни – ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торговельними підприємствами або закладами громадського харчування. Такі ціни встановлюються підприємствами самостійно, виходячи із якості товару, кон'юнктури ринку, ціни закупівлі.

Транспортні тарифи – це плата за перевезення пасажирів або вантажів, що сплачується транспортним підприємствам населенням або відправниками вантажів.

Тарифи на платні послуги – це розмір оплати житлових, юридичних, комунальних, туристичних, банківських, побутових та інших послуг, які надаються юридичними або фізичними особами.

При формуванні гуртової ціни підприємства до

собівартості продукції, поданої у формі калькуляції, додаються: величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір.

Величина *прибутку* встановлюється, виходячи з норми рентабельності на продукцію.

Податок на додану вартість (ПДВ) є видом універсального акцизу, що встановлюється за єдиною ставкою до всього обороту. Це основний вид непрямого оподаткування, що забезпечує основну масу податкових надходжень до бюджету. ПДВ устанавлюється у вигляді відсоткової надбавки до цін.

В Україні встановлена єдина ставка ПДВ – 20 %.

Акцизний збір (АЗ) є видом специфічних акцизів, що встановлюються за індивідуальними ставками для кожного товару. Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного збору встановлюються Верховною Радою.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є **гуртовою ціною реалізації**. Постачальницько-збутова націнка враховує витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна враховує гуртову ціну реалізації і торговельну надбавку (знижку). Торговельна надбавка покриває витрати торговельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

За способом устанавлення **ціни** поділяють на:

- *державні* (встановлює держава на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значущі товари; поділяють на *фіксовані* і *регульовані*).

Розмір державних *фіксованих цін* визначається рівнем рентабельності виробництва продукції в певних галузях.

Регульовані ціни є перехідною ланкою від адміністративного встановлення цін до ринкових договірних та вільних цін. Регулювання цін здійснюється за такими основними принципами:

- встановлюються нормативи рентабельності, розміри ставок податку і торговельних надбавок;
 - встановлюються гранично високий рівень роздрібних цін на окремі товари; конкретні ціни встановлюються підприємствами-виробниками самостійно;
 - граничні надбавки або коефіцієнти до фіксованих цін;
- *договірні* (встановлюють за домовленістю між продавцем і покупцем товару і можуть змінюватися за взаємною згодою сторін);
 - *вільні* (встановлюють підприємства самостійно або на договірній основі з урахуванням попиту і пропозиції на ринку товарів; орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів та запобігання ажіотажному попиту і спекуляції); формуються, виходячи з вартості закупівель продукції за гуртовими цінами і торговельних надбавок;
 - *ввізні* (встановлюють на імпортні підакцизні товари, що оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладанню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті).

На рівень ціни впливають ринкова кон'юнктура й такі чинники: державне регулювання, конкуренція виробників, купівельна спроможність грошей, якість товару та інші.

8.3. Методи ціноутворення на продукцію та їх зміст

Ураховуючи ці чинники, прийняту підприємством ринкову стратегію для встановлення оптимального рівня цін, використовують такі методи ціноутворення:

1. Метод «витрати + прибуток». За цим методом ціна C , грн, обчислюється за формулою

$$C = C + П,$$

де C – собівартість продукції, грн;

Π – величина прибутку в ціні, грн.

Прибуток визначається у відсотках до собівартості продукції величина яких установлюється, виходячи з міркувань прибутковості та конкурентоспроможності. В ринковій економіці сфера застосування цього методу обмежена.

2. Одержання цільової норми прибутку – метод ціноутворення, орієнтований на витрати й цільову норму прибутку. Фірми намагаються встановити ціну, враховуючи в ній прибуток, що планується у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбитковості, і при встановленні ціни C , грн, за цією методикою враховується залежність між загальними витратами й прибутком та обсягом продажу:

$$C = B_{зм} + \frac{B_{пост} + \Pi_{заг}}{N},$$

де $B_{зм}$ – величина змінних затрат на одиницю продукції, грн. ;

$B_{пост}$ – постійні витрати на дану продукцію за певний період (рік), грн.;

$\Pi_{заг}$ – загальна сума прибутку, що повинна бути одержана за той самий період від продажу продукції, грн;

N – обсяг продажу продукції в натуральних одиницях.

3. Установлення ціни на підставі орієнтації на попит.

4. Установлення ціни з орієнтацією на ціни конкурентів.

5. Установлення ціни за результатами закритих торгів (ціни встановлює споживач).

6. Установлення ціни на аукціоні (ціну встановлює продавець).

Тема 9. Фінанси, прибуток та рентабельність

9.1. Поняття фінансів підприємства, види фінансових відносин

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з неперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання, а також із приводу взаємовідносин із постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Фінансові ресурси підприємства – це кошти, що є в його розпорядженні і призначені для здійснення поточних витрат і витрат із розширеного відтворення, платежів з усіх зобов'язань та стимулювання працівників. Фінансові ресурси також спрямовуються на розвиток та утримання об'єктів невиробничої сфери, споживання, нагромадження, створення резервних фондів тощо.

Фінансові відношення в загальному вигляді передбачають:

- відношення між підприємством та державою у вигляді сплати в державний бюджет та асигнувань із бюджету на власний розвиток;
- відношення між підприємством та колективом працівників у вигляді оплати їх праці та преміювання;
- відношення між підприємствами у вигляді оплати за поставлену продукцію, сировину, паливо, матеріали, обладнання тощо;
- відношення між підприємством та кредитною системою у вигляді одержання кредитів та їх погашення.

За складом розрізняють державні фінанси, фінанси місцевих органів управління, фінанси підприємств.

Державні фінанси обслуговують процеси розподілу національного доходу в масштабах держави. Фінанси місцевих

органів управління обслуговують розподіл та формування місцевих бюджетів. Фінанси підприємств забезпечують кругообіг коштів у сфері виробництва та реалізації продукції.

9.2. Функції фінансів. Планування фінансів. Фінансування та кредитування організацій

Фінанси в машинобудуванні виконують дві функції: розподільчу та контрольну.

Розподільча функція фінансів пов'язана з розподілом грошових доходів та накопичень. Розподіл грошових ресурсів відбувається за такими напрямками:

- матеріальні витрати;
- оплата праці;
- прибуток.

Контрольна функція фінансів проявляється у формі фінансового контролю за виробничою та іншою діяльністю підприємства.

Для оцінювання фінансового стану підприємства використовують такі показники:

- наявність грошей на розрахунковому рахунку підприємства;
- прострочена заборгованість банку та постачальника;
- прострочена заборгованість державному бюджету;
- заборгованість по зарплаті працівникам.

Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок ряду джерел фінансування. Розрізняють дві групи джерел фінансування:

- *власні кошти* (внутрішнє фінансування);
- *залучені кошти* (зовнішнє фінансування).

Внутрішнім називається фінансування, якщо воно здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності

підприємства (прибуток, амортизаційні суми, кошти, одержані від продажу майна, стійкі пасиви). Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства за рахунок статутного капіталу.

Статутний капітал – це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників, величина якого регулюється законодавством.

Зовнішнє фінансування – це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства (рис.9.1). До них належать:

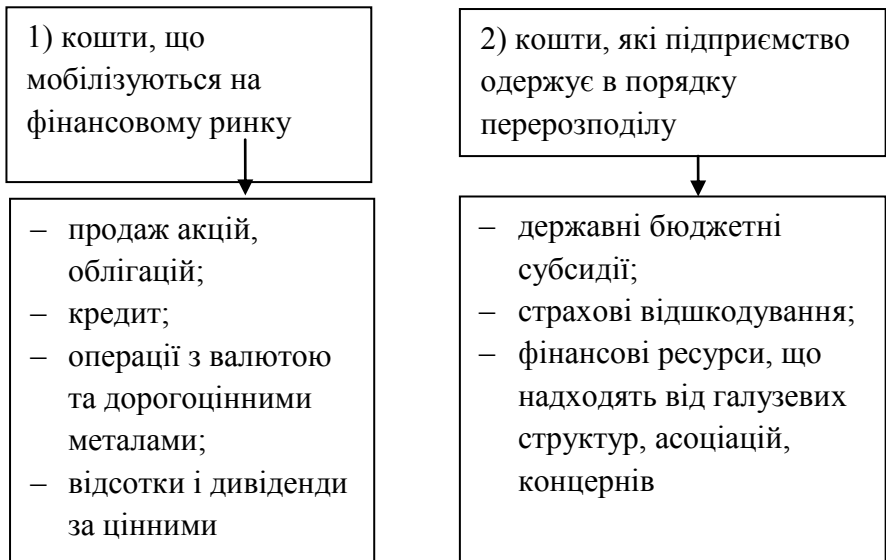


Рисунок 9.1 – Зовнішні кошти підприємства

Важливою формою фінансування є **кредит**, тобто надання відповідних грошових сум у борг на певний час за відповідну плату (відсотки). За рахунок кредитів розширюються фінансові можливості підприємства, проте виникає ризик, пов'язаний із необхідністю повернення боргів і плати відсотків за кредит. Тому підприємству необхідно дотримуватись оптимального співвідношення між власним капіталом і

кредитами.

Кредитування підприємств здійснюється на підставі наступних принципів:

- кредит видається лише на конкретні цілі;
- кредит видається на умовах повернення у встановлений термін;
- кредит повинен бути забезпечений матеріальними ресурсами з боку підприємства;
- за кредит встановлюється плата, розмір якої залежить від цілей та терміну кредитування.

Існує два види кредитів: короткостроковий і довгостроковий.

Короткостроковий кредит видається:

- на кредитування обігових коштів;
- для поточної оплати матеріальних цінностей;
- для виплати заробітної плати.

Довгостроковий кредит видається:

- на фінансування капітальних вкладень;
- на впровадження нової техніки, покращання технологій;
- на житлове та культурно-побутове будівництво.

Фінансова діяльність підприємства може бути організована такими *методами*:

- комерційного розрахунку;
- неприбуткової діяльності;
- кошторисного фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає у схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування (див. тему «Фінансово-кредитні та нематеріальні ресурси підприємства»).

Основним методом оцінки фінансової діяльності є **комерційний розрахунок**.

Комерційний розрахунок є раціональним і високоефективним методом фінансової діяльності, він спрямовує підприємство на пошук достатніх і дешевих

фінансових ресурсів, раціональне їх розміщення, мінімізацію витрат і максимізацію доходів та прибутку. Комерційний розрахунок властивий ринковій економіці, саме він, а не ринкові відносини самі по собі сприяють високоефективному господарюванню.

Неприбуткова діяльність – специфічною ознакою формування фінансових ресурсів є те, що досить часто воно здійснюється за рахунок спонсорських та інших надходжень, насамперед від засновників. Цей метод організації фінансової діяльності не передбачає принципу прибутковості. Основна мета функціонування неприбуткового підприємства – забезпечення певних потреб суспільства, а не отримання прибутку. На таких засадах можуть здійснювати свою діяльність установи соціальної сфери та підприємства муніципального господарства.

Кошторисне фінансування полягає у забезпеченні витрат за рахунок зовнішнього фінансування за двома напрямками: з бюджету та з централізованих фондів корпоративних об'єднань.

Установи, що фінансуються з бюджету на підставі кошторису, називають бюджетними. На внутрішньому кошторисному фінансуванні перебувають відокремлені підрозділи підприємств і організацій, як правило, соціального призначення.

Інструментом управління фінансами підприємства є **фінансовий план**. Основна мета складання фінансового плану (бюджету) підприємства – узгодження доходів із витратами у плановому періоді. Цей план є підсумковим і одним із найважливіших розділів бізнес-плану підприємства. Він передбачає:

- *прогнозні дані щодо обсягів реалізації продукції* (обчислюються на підставі прогнозів продажу і використовуються для розрахунку потреби в обладнанні, кількості працівників і т. ін.);

- *баланс грошових надходжень і витрат* (документ, на

підставі якого визначається сума коштів, необхідна для реалізації підприємницького проекту в часовому розрізі; є засобом перевірки синхронності надходжень і витрат коштів);

- *таблицю доходів і витрат* (характеризує формування прибутку підприємства в часі);

- *баланс активів і пасивів підприємства* (дає можливість оцінити, які суми вкладені в активи і за рахунок яких пасивів підприємець фінансуватиме створення цих активів);

- *визначення точки безбитковості* (вона показує ту величину обсягу випуску продукції, за якої досягається самоокупність виробництва, при дальшому нарощуванні обсягів випуску підприємство одержуватиме прибутки).

Фінансовий план складається на кожний поточний рік із поквартальним виділенням двох розділів: надходжень і витрат (платежів). Основним елементом фінансового плану є *баланс*, тобто деталізована репрезентація фінансового стану підприємства на конкретний момент часу.

Баланс складається з двох частин: активу і пасиву. В *активі* балансу відображається все те, чим володіє підприємство на момент складання балансу. *Пасив* показує джерела формування і накопичення капіталу.

Актив балансу складається з: необоротних активів (нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції); оборотних активів (виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти); витрат майбутніх періодів.

Пасив балансу складається з: власного капіталу (статутний капітал, пайовий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток); забезпечення витрат і платежів (виплати персоналу, цільове фінансування); довгострокові зобов'язання (короткострокові кредити, кредиторська заборгованість, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, інші поточні зобов'язання); доходів майбутніх періодів.

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу має важливе значення для оцінювання фінансового стану підприємства.

Загальну схему формування фінансових результатів підприємства відповідно до діючих нормативних документів можна подати так (рис.9.2):

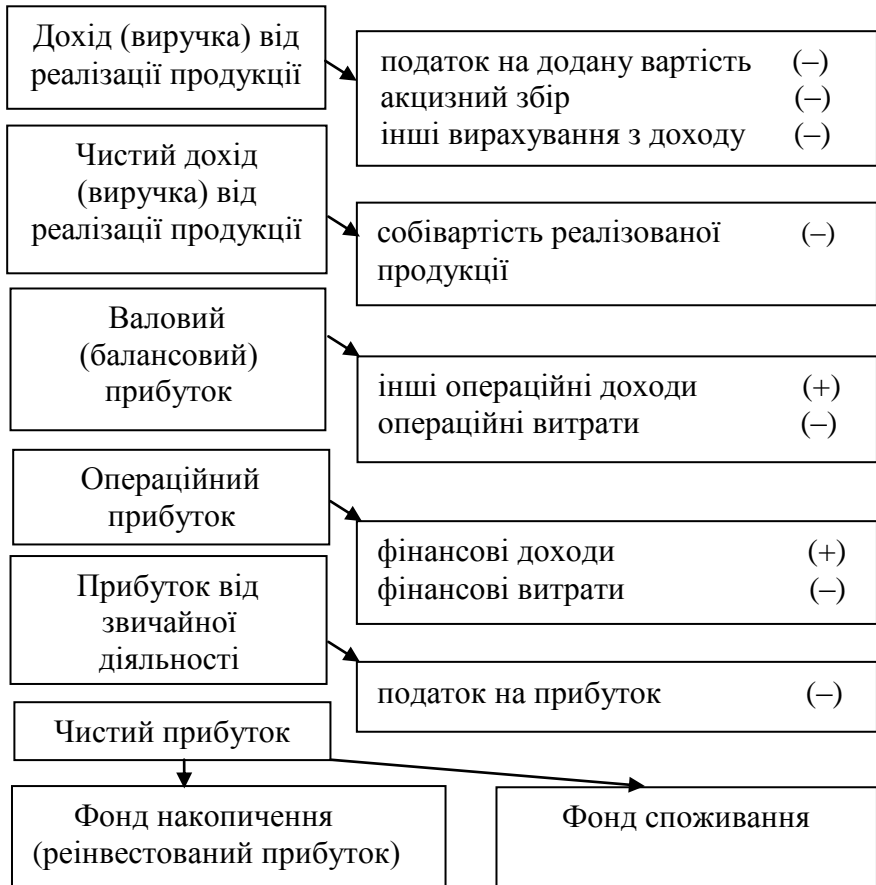


Рисунок 9.2 – Схема формування фінансових результатів підприємства

Податок на додану вартість відображає суму податку на додану вартість, віднесену до складу доходу від реалізації продукції.

Акцизний збір – платники акцизного збору відображають суму, враховану у складі доходу від реалізації продукції.

Інші вирахування з доходу відображають надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу.

9.3. Прибуток та рентабельність виробництва, їх зміст

Прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства. Величина прибутку характеризує фінансові результати роботи підприємства та визначає його фінансовий стан.

Розрізняють такі найважливіші види прибутку:

1. **Валовий (балансовий) прибуток** – розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції.

2. **Операційний прибуток** – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат.

Інші операційні доходи відображають суми від операційної діяльності підприємства, крім доходу від реалізації продукції, а саме:

- дохід від оренди майна;
- дохід від операційних курсових різниць;
- доходи від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій);

– відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати передбачають:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

3. Прибуток від звичайної діяльності – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат.

До фінансових та інших доходів належать:

- дохід від інвестицій в інші підприємства;
- дивіденди;
- відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій;
- дохід від не операційних курсових різниць та ін.

До фінансових та інших витрат належать:

- сплата відсотків на позиковий капітал;
- втрати від зношення фінансових інвестицій та необоротних активів;
- інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

4. Чистий прибуток – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток підприємства використовується у двох напрямках:

1. Фонд накопичення (реінвестований прибуток) – створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційної потреби.

2. Фонд споживання – виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Отже, прибуток будь-якого підприємства формується за рахунок таких джерел:

а) *прибуток від реалізації продукції* (виконання робіт, надання послуг), що визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартістю продукції;

б) *прибуток від продажу майна* складається з прибутку від продажу матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, що продається;

в) *прибуток від позареалізаційних операцій* – це прибуток від спільної діяльності підприємств, відсотки за придбаними акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями.

Показником прибутковості є також рентабельність.

Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Розрізняють:

1. *Рентабельність окремих видів продукції* P_i :

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

де $Ц_i, C_i$ – відповідно ціна і повна собівартість i -го виробу, грн.

2. *Рентабельність продукції* P_n , що характеризує ефективність витрат на її виробництво та збут і обчислюється:

$$P_n = \frac{П_{реал}}{C_{реал}} \cdot 100\%,$$

де $П_{реал}, C_{реал}$ – відповідно прибуток та повна собівартість реалізованої продукції, грн.

3. *Рентабельність виробництва*, може бути загальною ($P_{в.заг}$) і розрахунковою ($P_{в.розр}$). Ці величини обчислюються за формулами:

$$P_{в.заг} = \frac{П_{бал}}{S_{сер} + S_{юз}} \cdot 100 \% ,$$

$$P_{в.розр} = \frac{П_{чист}}{S_{сер} + S_{н.о.з}} \cdot 100 \% ,$$

де $П_{бал}$ і $П_{чист}$ – відповідно балансовий і чистий прибуток підприємства, грн;

$S_{сер}$ – середньорічна вартість основних фондів, грн;

$S_{н.о.з}$ – вартість нормованих обігових засобів, грн.

Межі рентабельності не встановлюють, а *основними чинниками підвищення рентабельності* можуть бути:

а) під час оцінювання рентабельності виробництва:

– зростання прибутку;

– зменшення вартості основних виробничих фондів та залишків нормованих обігових коштів;

б) під час оцінювання рентабельності окремих видів продукції:

– зниження собівартості виробів.

Тема 10. Інвестиції підприємства та їх ефективність

10.1. Поняття виробничих інвестицій, їх зміст та структура

Виробничі інвестиції (капітальні вкладення) – це кошти, спрямовані на розширення відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. Вони складаються із витрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміну основних фондів, що вибули.

Розрізняють *валові* та *чисті* капітальні вкладення підприємства.

Валові капіталовкладення – це загальна сума витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів та

об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Чисті капіталовкладення – це витрати капіталу лише на розширене відтворення основних фондів. Вони визначаються як різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань.

До складу капітальних вкладень підприємства відносять:

- *вартість будівельно-монтажних робіт* (підготовка території під забудову, саме будівництво будівель і зведення споруд, монтаж обладнання);

- *вартість технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного устаткування, а також інструментів та інвентарю, що входять до складу основних фондів;*

- *витрати на проектно-пошукові роботи, вартість земельних ділянок, витрати на технічний нагляд, підготовку експлуатаційних кадрів, вартість придбаних ліцензій і патентів, інші витрати, пов'язані із підготовкою до будівництва та експлуатації об'єкта.*

Залежно від класифікаційних ознак та напрямів використання капіталовкладень розрізняють таку їх структуру:

-
- галузеву;
- територіальну;
- технологічну;
- відтворювальну;
- структуру за формами власності.

Галузева структура характеризує розподіл капіталовкладень за галузями і видами виробництв.

Територіальна структура – це співвідношення їх розподілу за економічними районами, областями країни.

Технологічна структура – це співвідношення між основними їх складовими частинами: затратами на будівельно-монтажні роботи, вартістю обладнання, машин і механізмів, іншими капітальними затратами.

Відтворювальна структура капітальних вкладень

відображає співвідношення довгострокових витрат на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення, тобто форми відтворення основних фондів.

Офіційна методика оцінювання економічної ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень) передбачає визначення їх загальної (абсолютної) та порівняльної економічної ефективності.

10.2. Поняття економічного ефекту, його форми та методи розрахунку

Розрізняють поняття «економічний ефект» і «економічна ефективність».

Економічний ефект – це результат будь-якого заходу, що найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція або прибуток підприємства, галузі, національний дохід).

Економічний ефект від упровадження технічних новинок розраховується на всіх етапах реалізації та за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісним оцінюванням результатів та вартісним оцінюванням сукупних витрат ресурсів за цей період.

Залежно від завдань, що вирішуються, економічний ефект може обчислюватися в однію із двох форм:

а) *народногосподарський* (загальний ефект за умовами використання нововведень);

б) *госпрозрахунковий* (комерційний ефект, що одержується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Сумарний економічний ефект від технічних нововведень за певний розрахунковий період T , E_m , грн, обчислюється за формулою

$$E_m = P_t - B_t,$$

де P_t – вартісне оцінювання результатів від здійснення заходів НТП за розрахунковий період, грн;

B_t – вартісне оцінювання витрат на здійснення технічних нововведень за цей самий період, грн.

Такий спосіб визначення економічного ефекту є однаковим як під час обчислення комерційного, так і народногосподарського ефекту від упровадження заходів науково-технічного прогресу.

Під час обчислення економічного ефекту необхідно зводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – розрахункового року за допомогою коефіцієнта зведення.

Із врахуванням фактора часу економічний ефект E_t , грн, може бути розрахований за формулою

$$E_t = \sum_{n=1}^T (P_t - B_t) \cdot \alpha,$$

де P_t , B_t – вартісне оцінювання відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду, грн;

α – коефіцієнт, враховуючий термін часу.

Початковим роком розрахункового періоду T вважають рік початку фінансування робіт й здійснення заходу (враховуючи наукові дослідження), а кінцевим – момент завершення всього життєвого циклу заходу (визначається нормативними термінами оновлення продукції з врахуванням її старіння).

Вартісне оцінювання результатів упровадження технічних новинок за розрахунковий період здійснюється за формулою

$$P_t = \sum_{i=n}^T P_i \cdot \alpha.$$

Сумарні витрати на реалізацію технічних новинок за розрахунковий період B_m , грн, враховують витрати на виробництво $B_{вир}$ і використання $B_{викор}$ продукції:

$$B_t = B_{\text{вир}} + B_{\text{викор}}.$$

При цьому витрати на виробництво і на використання обчислюються однаково з урахуванням фактора часу:

$$B_{\text{вир(викор)}} = \sum_{i=1}^T (C_t + K_t - L_t) \cdot \alpha$$

де C_t – поточні витрати під час виробництва продукції у t -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію, грн;

K_t – одноразові витрати під час виробництва (використання) продукції в t -му році, грн;

L_t – залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у t -му році, грн.

До складу поточних витрат (C_t) входять витрати, що розраховуються за існуючим порядком калькулювання собівартості продукції. До складу одноразових витрат (K_t) включаються капітальні вкладення та інші витрати одноразового характеру, що необхідні для створення продукції.

10.3. Поняття економічної ефективності, її види та показники

Економічна ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність використання будь-яких витрат. Ефективність технічних нововведень є відношенням ефекту від здійснення заходів до капітальних витрат на їх проведення.

У розрахунках ефективності розрізняють абсолютну та порівняльну економічну ефективність.

Абсолютна ефективність капітальних витрат показує загальну величину їх віддачі та обчислюється зіставленням величини економічного ефекту з величиною самих витрат. Абсолютну ефективність інвестицій можна оцінити за

допомогою показників:

1. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних витрат E_p :

$$E_p = \frac{\Delta\Pi}{K} \text{ або } E_p = \frac{\Pi}{K},$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку підприємства у випадку вкладення капіталу у реконструкцію, модернізацію, технічне переоснащення, грн;

Π – загальна сума прибутку для новостворюваних об'єктів, грн ;

K – загальна сума виробничих інвестицій (капіталовкладень), грн.

Абсолютну ефективність капітальних витрат можна обчислити також через ефективність використання виробничих фондів:

$$E_p = \frac{\Pi}{\Phi_{осн} + \Phi_{об}}.$$

2. Термін окупності капіталовкладень $T_{ок.р}$, років, що є оберненим показником до E_p :

$$T_{ок.р} = \frac{1}{E_p}.$$

Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень E_p повинен порівнюватися з *нормативним коефіцієнтом* E_n , який встановлює Міністерство економіки України на певний період. Якщо $E_p > E_n$, то вкладення капіталу вважають доцільним.

Розрахунки **порівняльної ефективності** капітальних вкладень здійснюють тоді, коли потрібно вибрати кращий із можливих проектів інвестування виробництва.

Показником порівняльної ефективності капітальних вкладень є *мінімум зведених витрат* $Z_{зв}$, грн:

$$Z_{зв} = C_i + E_n \cdot K_i \rightarrow \min ,$$

де C_i – собівартість річного випуску продукції за i -м варіантом капіталовкладень, грн ;

K_i – капіталовкладення за i -м варіантом, грн;

$Z_{зв}$ – можуть визначатись і в розрахунку на одиницю продукції.

Той проект вважається найкращим з економічної точки зору, за якого сума зведених витрат є мінімальною.

В тому разі, коли новий проект потребує додаткових капітальних витрат, необхідно визначити строк їх окупності.

Розрахунковий термін окупності додаткових капіталовкладень $T_{ок.р}$, років, за певним варіантом обчислюється так:

$$T_{ок.р} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2} ,$$

де K_1, K_2 – сума капіталовкладень за першим і другим варіантами, грн;

C_1, C_2 – собівартість річного випуску продукції за першим і другим варіантами, грн.

Якщо варіантів більше двох, то кращий із них вибирають шляхом попарного зіставлення зазначених величин.

Як обернений до $T_{ок.р}$ показник обчислюється і розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності додаткових капіталовкладень E_p , що показує, яка частка додаткових капіталовкладень окупається впродовж року.

Основною умовою проведення розрахунків порівняльної ефективності капітальних вкладень є тотожність варіантів, що розглядаються за:

- продуктивністю продукції, що порівнюється;
- розмірами річного випуску;
- терміном експлуатації;
- умовами праці.

Якщо хоч одна з умов не витримується, необхідно звести

варіанти до порівняльного вигляду.

Якщо варіанти, що порівнюються, мають різний обсяг річного випуску, то капітальні вкладення і поточні витрати за базовим варіантом коригуються на обсяг виробництва за новим варіантом.

Для капітальних вкладень

$$K_{нов} = K_{баз} \cdot \frac{Q_{нов}}{Q_{баз}}.$$

Для поточних витрат

$$C_{нов} = C_{зм} \cdot \frac{Q_{нов}}{Q_{баз}} + C_{пост},$$

де $Q_{нов}$, $Q_{баз}$ – відповідно розміри річного випуску за новим та базовим варіантом техніки за одиницю часу;

$C_{зм}$, $C_{пост}$ – відповідно змінні та постійні поточні витрати на одиницю виробу, грн.

Оскільки процес інвестування є досить тривалим, інвестиційні проекти можуть відрізнятися як термінами реалізації, так і розподілом коштів за роками здійснення капіталовкладень. У такому випадку економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням *чинника часу*, тобто зведення різночасових капітальних вкладень до одного періоду (найчастіше, першого року інвестування). Зведення капітальних вкладень до певного року здійснюють за допомогою *коефіцієнта зведення капітальних вкладень* (α):

$$\alpha = (1 + R)^t,$$

де R – норматив зведення різночасових витрат (ставка дисконту);

t – кількість років, що відділяють затрати і результати даного року від початку розрахункового.

Якщо капітальні вкладення $K_{зв}$, грн, мають місце до *розрахункового року*, вони приводяться до нього шляхом множення на a :

$$K_{зв} = \sum_{t=1}^T K_t \cdot \alpha,$$

де K_t – капітальні витрати у t -му році їх освоєння, грн;

T – загальний термін реалізації інвестиційного проекту, років.

Якщо капітальні вкладення $K_{зв}$, грн, здійснюються *після розрахункового року*, вони зводяться до нього шляхом ділення на a :

$$K_{зв} = \sum_{t=1}^T \frac{K_t}{\alpha}.$$

$K_{зв}$ визначають за кожним із можливих варіантів розподілу капіталовкладень за роками і найкращим вважається той варіант, в якому $K_{зв}$ є мінімальним.

10.4. Способи впровадження інвестицій та їх зміст

Капітальне будівництво може здійснюватися підрядним та господарським способом.

Підрядний спосіб передбачає виконання будівельно-монтажних робіт постійно діючими спеціалізованими організаціями на підставі підрядних договорів.

При **господарському способі** будівництво ведеться самим забудовником, роботи на об'єкті будівництва ведуться поряд із основною виробничою діяльністю власними силами та засобами. Підприємство-збудовник у цьому випадку одночасно виконує функції керівника будівництва і виконавця будівельно-монтажних робіт.

Оскільки технічні нововведення мають визначальний вплив на всі інші види інвестицій і потребують значних коштів, то важливим є питання оцінювання економічного ефекту та економічної ефективності цих засобів.

Список рекомендованої літератури

1. Гетьман О. О. Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шаповал. – 2-ге вид. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 488 с.
2. Гринчуцький В. І. Економіка підприємства : навч. посіб. / В. І. Гринчуцький, Е. Т. Карапетян, Б. В. Погріщук. – 2-ге вид, перероб. та допов. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 304 с.
3. Грэхем Х. Т. Управление человеческими ресурсами : учеб. пособие / Х. Т. Грэхем. – Москва, 2003.
4. Економіка виробничого підприємства : навч. посіб. / за ред. И. М. Петровича. – 2-ге вид., пер. та доп. – Київ, 2002.
5. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Г. Мельника. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2012. – 864 с.
6. Економіка підприємства : підручник / за ред. С. Ф. Покропивного. – Київ, 2002.
7. Економіка підприємства: збірник тестів і задач (Авторизований доступ) : навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. Б. Харченко, Ю. А. Сагайдак, Л. О. Пашнюк. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 240 с.
8. Економіка підприємства: збірник тестів і задач : навч. посіб. / А. В. Шегда, Т. Б. Харченко, Ю. А. Сагайдак, Л. О. Пашнюк. – Київ : ЦУЛ, 2010. – 240 с.
9. Закон України «Про власність» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 20.
10. Закон України «Про господарські товариства» // ДБП. – 1992. – № 2.
11. Закон України «Про підприємства в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 24.
12. Крылов А. А. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / А. А. Крылов. – Москва, 2002.
13. Маслак О. І. Економіка промислового підприємства / О. І. Маслак. – Київ : ЦУЛ, 2011. – 172 с.

14. Организация и оплата труда на предприятиях в условиях перехода к рыночной экономики / С. И. Радомский и др. – Луганск, 2004.
15. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / Г. В. Савицька. – Київ, 2004.
16. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия / В. М. Тарасевич. – 2-е изд. – Санкт-Петербург, 2003.
17. Тарасюк Т. М. Планування комерційної діяльності / Т. М. Тарасюк. – Київ, 2005.
18. Формування собівартості продукції : метод. посіб. – Дніпропетровськ, 2003.
19. Шваб Л. І. Економіка підприємства : підручник / Л. І. Шваб. – Київ : Каравела, 2011. – 416 с.
20. Экономика машиностроительного производства : учебник / Ю. А. Абрамов, И. Э. Берзинь, Н. Н. Застрожнова и др. ; под ред. И. Э. Берзиня, В. П. Калинина. – Москва : Высш. школа, 1998. – 304 с.

Навчальне видання

Дегтяренко Олександр Григорович

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Конспект лекцій

для студентів інженерних спеціальностей
денної та заочної форм навчання

Відповідальний за випуск О. М. Теліженко
Редактор Н. З. Клочко
Комп'ютерне верстання О. Г. Дегтяренко

Підписано до друку 03.10.2017, поз.
Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 5,35. Обл.-арк. 4,31. Тираж 50 пр. Зам. №
Собівартість видання грн к.

Видавець і виготовлювач
Сумський державний університет,
вул. Римського-Корсакова, 2, м. Суми, 40007
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3062 від 17.12.2007.