



Міністерство освіти і науки України
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економічних відносин та фінансів
Кафедра економіки та бізнесу

О.Д. Тімченко

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

**для здобувачів першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності 181 «Харчові технології»**

Харків – 2023

Міністерство освіти і науки України
ДЕРЖАВНИЙ БІОТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Факультет економічних відносин та фінансів
Кафедра економіки та бізнесу

О.Д. Тімченко

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

**для здобувачів першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності 181 «Харчові технології»**

Затверджено рішенням науково –
методичної комісії факультету
економічних відносин та фінансів,
протокол № 10 від 29.06.2023 р.

УДК 658(042.4)

Схвалено
на засіданні кафедри економіки та бізнесу,
протокол № 13 від 26.06.2023 р.

Рецензенти:

Т.Ф. Ларіна, доктор економічних наук, професор кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету

О.А. Круглова, кандидат економічних наук, професор кафедри економіки та бізнесу Державного біотехнологічного університету

Економіка підприємства: конспект лекцій для здобувачів першого (бакалаврського) рівня вищої освіти спеціальності 181 «Харчові технології» / укладач: О.Д. Тімченко; ДБТУ.- Харків : , 2023. - 173 с.

Визначено роль і місце навчальної дисципліни, її зміст за розділами і темами, розгорнутий перелік рекомендованої базової та допоміжної літератури. Конспект лекцій надає допомогу здобувачам в опануванні навчальної дисципліни як під керівництвом викладача, так й під час виконання самостійної роботи.

Конспект лекцій призначені здобувачам першого (бакалаврського) рівня вищої освіти денної та заочної форм навчання спеціальності 181 «Харчові технології».

УДК 658(042.4)

Відповідальний за випуск: О.Д. Тімченко, доцент кафедри економіки та бізнесу

© Тімченко О.Д., 2023
© ДБТУ, 2023

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	5
<i>ТЕМА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ХАРЧОВОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ.....</i>	6
<i>ТЕМА 2. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....</i>	19
<i>ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	31
<i>ТЕМА 4. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	39
<i>ТЕМА 5. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	50
<i>ТЕМА 6. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	60
<i>ТЕМА 7. ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	80
<i>ТЕМА 8. ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	89
<i>ТЕМА 9. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ (КАПІТАЛ) ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	113
<i>ТЕМА 10. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....</i>	130
<i>ТЕМА 11. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	144
<i>ТЕМА 12. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....</i>	154
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	169

ПЕРЕДМОВА

У конспекті лекцій з дисципліни «Економіка підприємства» розглянуто ряд питань, які розкривають сутність економічних категорій і процесів; фактори різного рівня, які впливають на здійснення економічної діяльності підприємства; методику виконання економічних розрахунків; процес ціноутворення на підприємстві; напрямки використання ресурсного потенціалу та показників ефективності на підприємстві; визначення витрат, доходів та прибутку.

Курс лекцій з дисципліни «Економіка підприємства» розроблено для студентів спец. 181 «Харчові технології».

Ця дисципліна орієнтована на здобуття майбутніми управлінцями теоретичних і практичних основ економічної роботи на підприємствах. Як свідчить практичний досвід, на підприємствах ще досить часто недооцінюють роль економічних знань у процесі прийняття різноманітних управлінських рішень, планування та організації виробництва, здійснення успішної маркетингової діяльності.

В сучасних умовах господарювання, роль економічних знань стосовно специфіки функціонування підприємства, як основного об'єкта управління, значно зростає. Від правильно виконаного економічного обґрунтування та якісно розрахованого показника ефективності залежить узгоджена взаємодія працівників виробничих підрозділів, робота підприємства та апарату управління всіх рівнів, досягання ними позитивних результатів. Оволодіти змістом кожної теми студенту допоможе вивчення літературних джерел, що наведені в конспекті лекцій. Крім того, в кінці кожної теми наведені запитання і завдання для самоперевірки. В розрізі деяких тем викладені методики розрахунку основних показників ефективності роботи підприємства. Все це сприятиме кращому засвоєнню навчального матеріалу, перевірці своїх знань, виявленню неопрацьованих частин під час вивчення дисципліни.

Конспект лекцій призначений для студентів денної і заочної форми навчання, може використовуватися для вивчення дисципліни «Економіка підприємства», виконання завдань самостійної роботи та при підготовці до складання іспиту.

ТЕМА 1. ХАРАКТЕРИСТИКА ХАРЧОВОЇ ІНДУСТРІЇ УКРАЇНИ

Науково обґрунтоване забезпечення людства, зокрема населення будь-якої країни світового співтовариства, в продовольстві високої якості – глобальна проблема розвитку міжнародної спільноти. Особливу роль у розв'язанні продовольчої проблеми на регіональному, національному та загальнопланетарному рівнях відіграє *харчова індустрія* як завершальна функціональна ланка виробництва продовольчої продукції й реальний організатор та інтегратор ефективного, раціонального й збалансованого функціонування продовольчого комплексу кожної держави.

Харчова промисловість є і буде залишатись у подальшому стратегічно важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу. Зважаючи на місце і роль галузі для економічного і соціального розвитку суспільства, прискорення її розширеного відтворення виступає однією з найголовніших передумов подолання кризових явищ та досягнення сталого економічного зростання.

Л.В. Опацький, автор першої фундаментальної наукової праці з проблем розвитку та розміщення харчової промисловості, зазначив, що «найбільш загальною ознакою, що об'єднує всі галузі харчової промисловості, є економічне призначення продукції; вони виробляють предмети особливого споживання – продукти харчування, напої, а також смакові продукти або сировину для їх виробництва».

За класифікатором Союзу радянських соціалістичних республік галузей народного господарства, який використовувався у вітчизняній статистиці до 2000 року, харчова промисловість складалась із харчосмакової, м'ясної, молочної і рибної промисловості. Харчосмакова промисловість України об'єднувала групу спеціалізованих галузей з виробництва продовольчих товарів із сировини рослинного походження і включала хлібопекарну, цукрову, кондитерську, макаронну, олійно-жирову, плодоовочеву, виноробну, спиртову, лікєро-горілчану, пивоварну, дріжджову, крохмале- патокову, соляну, чайну, парфумерно-косметичну, тютюнову галузі, а також виробництва безалкогольних напоїв, харчових концентратів та інших продуктів (харчових кислот, оцту, сахарину, сухого льоду та ін.). До складу м'ясної промисловості відносили підприємства з перероблення худоби і птиці та вироблення м'яса і м'ясних продуктів. Молочна промисловість об'єднувала підприємства, які виробляли молоко і молочні продукти. Рибна промисловість включала підприємства з вилову та перероблення риби, морських тварин і рибопродуктів; рибоконсервні та рибкопильні підприємства; холодильники; рибні порти; ставкові й озєрні господарства з вирощування риби та ін.

Окрему групу галузей складала борошномельно-круп'яна та комбікормова промисловості, що переробляють зерно та інші види сировини рослинного походження для продовольчих, фуражних та технічних цілей. У статистичних довідниках ці підприємства часто подавались окремим рядком, а результати їхньої діяльності, хоч і не включались до сумарних показників харчової промисловості, що публікувались у статистичних щорічниках того часу, однак у наукових дослідженнях, як правило при аналізі проблем розвитку харчової промисловості, вони використовувались виходячи з кінцевого призначення їх продукції.

У 2000 році вітчизняна статистика перейшла на міжнародні стандарти звітності об'єктів господарської діяльності. Основні види економічної діяльності, пов'язані з переробленням аграрної сировини та виробництвом продовольчих товарів, були об'єднані в групу «харчова промисловість та перероблення сільськогосподарських продуктів». При цьому деякі галузі та окремі виробництва (соляна, парфумерно-косметична, виробництво мила та ін.), які раніше за народногосподарською класифікацією (ЗКГНГ) відносились до складу харчової промисловості, при запровадженні нової класифікації за видами економічної діяльності (КВЕД) (табл. 1) були включені у інші підгрупи обробної та добувної промисловості, що обумовило певну незіставність статистичних показників, які характеризують розвиток харчової та переробної промисловості у періоди до і після 2000 року.

Таблиця 1.1

Класифікація видів економічної діяльності, що формують агропромисловий комплекс України

№ п/п	Види економічної діяльності та галузі економіки	Код КВЕД
2.1.	Харчова промисловість	15
2.1.1.	Виробництво м'яса і субпродуктів	15.11.0
2.1.2.	Переробка свійської птиці і кролів	15.12.0
2.1.3.	Виробництво м'ясних продуктів	15.13.0
2.1.4.	Промислове виробництво риби	15.20.0
2.1.5.	Переробка і консервування картоплі	15.31.0
2.1.6.	Виробництво фруктових та овочевих соків	15.32.0
2.1.7.	Переробка овочів і фруктів	15.33.1
2.1.8.	Виробництво плодоовочевих консервів (крім картоплі), включаючи м'ясо-рослинні та сало-бобові	15.33.2
2.1.9.	Виробництво неочищеної олії та жирів	15.41.0
2.1.10.	Виробництво рафінованої олії та жирів	15.42.0
2.1.11.	Виробництво маргарину	15.43.0
2.1.12.	Виробництво молочних продуктів	15.51.0
2.1.13.	Виробництво морозива	15.52.0
2.1.14.	Виробництво борошна	15.61.0

2.1.15.	Виробництво круп	15.61.2
2.1.16.	Виробництво крохмалю та крохмальних продуктів	15.62.0
2.1.17.	Виробництво готових кормів для тварин, що утримуються на фермах	15.71.0
2.1.18.	Виробництво готових кормів для домашніх тварин	15.72.0
2.1.19.	Виробництво хліба та хлібобулочних виробів	15.81.0
2.1.20.	Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок з тривалим терміном зберігання	15.82.0
2.1.21.	Виробництво цукру	15.83.0
2.1.22.	Виробництво какао, шоколаду	15.84.0
2.1.23.	Виробництво макаронних виробів	15.85.0
2.1.24.	Переробка чаю	15.86.1
2.1.25.	Виробництво кави	15.86.2
2.1.26.	Виробництво прянощів	15.87.0
2.1.27.	Виробництво продуктів дитячого харчування	15.88.1
2.1.28.	Виробництво дістичних і гомогенізованих продуктів	15.88.2
2.1.29.	Виробництво харчових концентратів (де гідратів)	15.89.1
2.1.30.	Виробництво дріжджів	15.89.2
2.1.31.	Виробництво решти харчових продуктів	15.89.9
2.1.32.	Виробництво дистильованих алкогольних напоїв	15.91.0
2.1.33.	Виробництво етилового спирту із зароджуваних матеріалів	15.92.0
2.1.34.	Виробництво вин	15.93.0
2.1.35.	Виробництво сидру	15.94.0
2.1.36.	Виробництво інших напоїв із зброджуваних продуктів	15.95.0
2.1.37.	Виробництво пива	15.96.0
2.1.38.	Виробництво солоду та солодових екстрактів	15.97.0
2.1.39.	виробництво мінеральних вод та прохолодних напоїв	15.98.0
2.2.	Тютюнова промисловість	16
2.2.1.	виробництво тютюнових виробів	16.00.0

У сучасній науковій і спеціальній літературі все частіше використовується термін харчова індустрія, в який дослідники вкладають більш широкий зміст, ніж у поняття харчова промисловість, що відбиває новітні тенденції і перспективи розвитку галузі.

У майбутньому все більшого значення набуватимуть інтеграційні процеси: зв'язок підприємства, що випускає харчові продукти, з постачальниками сировини, таропакувальних матеріалів, обладнання. Все більшої ваги набуває проблема, яка тісно пов'язана з реалізацією продукції: система оптової та роздрібної торгівлі, заходи, які впливають на просування товарів на ринку (в першу чергу реклама), транспортне забезпечення, що включає в себе як технологічний транспорт, так і спеціалізовані транспортні підрозділи. Стрімко зростає значення кадрового забезпечення (починаючи з технологічних працівників і закінчуючи керівниками підприємств), а також функціонування галузевої науки. Галузь перетворюється на новий, більш масштабний комплекс, який потребує узгодженого і скоординованого розвитку підгалузей, що перебувають на даний час за межами харчової промисловості (рис. 1.1), і який на рівні регіону та країни в цілому потребує зовсім іншого підходу до створення ефективно діючої системи

управління цим комплексом.



Рис. 1. 1. Структурна модель харчової індустрії

До війни, яку розпочала РФ, харчова промисловість України налічувала понад 20 тисяч підприємств, на яких зайнято більше півмільйона чоловік. Питома вага харчової промисловості у загальному обсязі промислового виробництва досягла майже 20%. За цим показником вона утримує друге місце після чорної металургії. А у Вінницькій, Тернопільській, Волинській областях галузь складає основу промислового виробництва, займаючи в його структурі понад 50%.

Галузь здатна забезпечити внутрішні потреби країни у продовольчих товарах, має значний експортний потенціал та позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. За обсягом іноземних інвестицій харчова промисловість посідає одне із перших місць, сумарно вони складають майже третину від загальних капіталовкладень в економіку України.

Протягом останніх років галузь постійно нарощує обсяги виробництва. До *переліку актуальних завдань розвитку харчової промисловості*, ствердження її позицій як передової конкурентоспроможної галузі промислового виробництва, з явними інвестиційними перевагами, слід віднести:

- збільшення реалізації продукції, освоєння нових ринків збуту, ефективне використання наявного потенціалу;
- гарантування захисту прав споживачів, підвищення безпеки продовольчих товарів, розробка і застосування прогресивних медико-біологічних вимог та санітарних норм якості продовольчої сировини і

харчових продуктів;

- формування системи вільного і прозорого ціноутворення через організацію прогностного аграрного ринку, наповнення його інфраструктури фінансовими та товарними потоками, створення умов для здорової конкуренції, розвитку приватної ініціативи та кооперації;

- прискорення розробки та впровадження державних стандартів і сертифікатів відповідності української продовольчої продукції, гармонізованих з міжнародними вимогами;

- оновлення матеріально-технічної бази підприємств харчової промисловості, інтенсифікація технологічних процесів, модернізація, реконструкція, технічне переоснащення, нарощування виробничих фондів, впровадження принципово нових технологій та устаткування, покликаних гарантувати збереження цінних властивостей сировини та підвищувати якість готової продукції, застосування безвідходних та маловідходних технологій, комплексне використання сировини, максимальне використання у виробництві харчових продуктів місцевих нетрадиційних ресурсів;

- створення сприятливих умов для залучення іноземних і вітчизняних інвесторів, застосування лізингу, різних форм кредитування виробництва тощо;

- розроблення та реалізація, спільно з іншими міністерствами і відомствами, системи заходів боротьби з тіньовим сектором виготовлення та торгівлі харчовими продуктами;

- підготовка законодавчих і нормативних актів, спрямованих на захист вітчизняного виробника харчових продуктів та підвищення ефективності роботи окремих галузей харчової промисловості.

Найбільш **актуальними завданнями** побудови ефективно діючої харчової промисловості є:

- створення виробникам промислових продовольчих товарів необхідних умов для їх діяльності, освоєння прогресивних технологій виробництва;

- здійснення дієвих цінової, податкової, кредитно-фінансової політик;

- створення принципово нових організаційних структур для врахування різноманітності форм власності і господарювання, виробничих і технологічних зв'язків підприємств і галузей продовольчого комплексу;

- формування нового, відповідного вимогам ринку і товаровиробників економічного механізму встановлення і розвитку внутрішніх та міжгосподарських зв'язків;

- відновлення керованості галузі, ліквідація численного посередництва і організація прямих зв'язків виробників з ринками збуту;

- стимулювання підприємницької діяльності в харчовій промисловості;

- відновлення роботи з професійної підготовки кадрів та ін.

Форми, методи, важелі та функції регулювання галузевого розвитку формуються в рамках діючого в країні господарського механізму, однак слід враховувати те, що вони можуть змінюватись відповідно до особливостей

функціонування окремих підгалузей і виробництв харчової промисловості та ринків їхньої продукції.

Концептуальною ланкою економічних перетворень, що відбуваються в Україні, є широке впровадження і використання ринкового механізму господарювання, переваги якого полягають у постійному стимулюванні ефективності виробництва, ощадливому використанні всіх видів ресурсів, найповнішому задоволенні потреб споживачів.

Ринкове господарювання являє собою складну систему взаємодії різних економічних структур, господарської діяльності, правового забезпечення, економічної політики та інших складових. Важливим елементом ринкового механізму є наявність відокремлених виробників, які беруть на себе матеріальний ризик за результати власної діяльності. Тому цілком виправданим першим кроком на шляху його побудови було створення необхідних для виникнення самостійних виробників умов як найважливішого чинника функціонування ринкових відносин. Останнє передбачає роздержавлення, приватизацію і децентралізацію управління. Однак при відсутності відповідного досвіду і науково обґрунтованих рекомендацій стосовно вибору раціональних форм господарювання перехід до ринкових умов для підприємств виявився складним і суперечливим процесом. Безсистемний перехід до стихійного ринку підприємств харчової промисловості, який відбувся в Україні, спричинив найбільш інтенсивний розвиток деструктивних процесів у таких стратегічно важливих харчових підкомплексах, як буряко-цукровий, зерновий, м'ясо-молочний. При цьому загострились протиріччя у взаємовідносинах між партнерами цих підкомплексів, що призвело до падіння обсягів виробництва, зростання собівартості продукції, зниження її якості та конкурентоспроможності.

Економічна теорія і практика переконливо свідчать, що одним із найбільш важливих важелів ринкової економіки є державне регулювання. Не може бути ефективною ринковою економікою, заснованою на новітніх досягненнях науки і техніки, без активної регулюючої ролі держави.

При цьому слід зазначити, що для сталих ринкових систем, які досягли стану рівноваги, притаманна ефективна самоорганізація. Послаблення регулювання в ринкових умовах, особливо в непевних умовах перехідного періоду, призводить до дестабілізації економічної діяльності суспільства.

Необхідність державного регулювання розвитку харчової промисловості в Україні зумовлена цілим рядом чинників, найголовнішим з яких є висока соціальна значимість продукції галузі. Існують й інші важливі чинники, які обумовлюються необхідністю: здійснення структурної перебудови в галузі та оновлення її матеріально-технічної бази; стимулювання розвитку пріоритетних підгалузей харчової промисловості, які є галузями спеціалізації України в регіональному та світовому розподілі праці у виробництві продовольчих товарів; виправлення деформацій в регіональній структурі виробництва промислових харчових товарів, подолання тенденцій до послаблення регіональної спеціалізації у виробництві продовольчих

товарів шляхом подальшого розвитку спеціалізації в тих регіонах, які традиційно є основними виробниками продовольства в Україні, з одночасним підвищенням рівня самозабезпечення країни продуктами харчування; надання протекціоністської підтримки тим галузям харчової промисловості, від яких залежить продовольча та економічна безпека держави; попередження негативних зрушень у структурі експорту продовольчих товарів; налагодження рівноправних партнерських відносин між усіма учасниками продовольчого ринку та необхідністю подолання диктату посередницьких структур.

Державне регулювання виробництва продовольчих товарів потребує якісного інструментарію для ефективної реалізації його цілей, вибір якого зумовлюється обраною стратегією регулювання, сучасним станом та перспективами розвитку галузі. **Система державного регулювання** будується на таких *інструментах впливу* як:

- *законодавчо-нормативні* (закони, укази, постанови, розпорядження);
- *адміністративні* (контроль, обмеження, дозволи, державне замовлення, захист конкуренції тощо);
- *фінансово-економічні* (податки, пільги, дотації, мито, акцизи, цінова політика, розподіл ресурсів);
- *соціально-економічні* (задоволення потреб населення, забезпечення якості та безпечності харчових продуктів, підвищення рівня життя населення, збільшення його купівельної спроможності);
- *інвестиційно-інноваційні* (галузеві цільові та інвестиційно-інноваційні програми, фінансування інновацій та пріоритетних напрямів розвитку галузі, контроль за використанням інвестицій, координація реалізації інноваційних програм).

Ефективне використання цих інструментів і важелів дозволяє державі реалізовувати **функції регулювання розвитку галузі**, а саме:

- *законодавчо-правову* (розроблення стабільної ефективної законодавчо-правової бази, яка забезпечує заінтересованість суб'єктів господарювання в економічному зростанні і розвитку відтворювальних процесів);
- *інноваційну* (розроблення і реалізація державних програм створення вітчизняної високоефективної техніки та технологій виробництва якісних продуктів харчування; пріоритетний економічний розвиток сільського господарства, харчової і переробної промисловості; здійснення заходів з підвищення якості і конкурентоспроможності продукції та контролю за їхньою ефективністю; розроблення та впровадження науково-технічних нововведень; формування інноваційних фондів; створення автоматизованих баз даних і систем управління ринковими процесами в галузі);
- *інвестиційну* (виділення державними, територіальними і місцевими органами управління матеріальних і фінансових коштів для створення виробництв нової, престижної та високоякісної продукції, необхідної масовому споживачу, а також продукції дитячого і дієтичного харчування);

- *економічну* (встановлення паритету цін на сировину, продукцію, матеріали і засоби виробництва; створення рівних конкурентних умов для підприємств усіх форм власності; впровадження корпоративної культури на підприємствах як економічного чинника його сталого розвитку; надання дотацій підприємствам під забезпечення випуску продукції підвищеного попиту та призначеної для поліпшення стану здоров'я населення; вирівнювання рівня продовольчого забезпечення регіонів країни; обмеження ввезення в країну імпортних продовольчих товарів, аналоги яких виробляються вітчизняними товаровиробниками);

- *кредитно-фінансову* (забезпечення підприємствам різних форм власності рівних умов при виділенні кредитів);

- *податкову* (розроблення диференційованої шкали податкових зборів в залежності від соціальної значимості різних груп продовольчих товарів);

- *соціальну* (підвищення життєвого рівня і платоспроможності, населення; збільшення частки оплати праці в собівартості продукції, забезпечення раціональних норм харчування);

- *екологічну* (здійснення заходів з дотримання підприємствами допустимих норм викидів і скидів у навколишнє середовище; контроль за природоохоронною діяльністю підприємств та дотриманням ними нормальних умов праці і їх покращенням, за якістю та безпечністю харчових продуктів).

Все більшого розповсюдження набуває **територіально-галузевий підхід** до управління розвитком економіки, її окремими комплексами, галузями та виробництвами, який базується на визнанні важливої ролі в цьому процесі географічних (територіальних, місцевих) чинників. Особливо виправданий такий підхід стосовно харчової промисловості, розвиток і розміщення якої підпорядковані двом найважливішим завданням: раціональному використанню сировинних ресурсів певної території у загальній системі територіального розподілу праці виробництва продовольчих товарів та забезпеченню населення певної території продуктами харчування за науково обґрунтованими нормами їх споживання. Крім того, харчова промисловість входить до господарського комплексу кожної території, тому вдосконалення саме територіальної організації її виробництва є важливою проблемою управління галуззю, вирішення якої дозволяє отримати значний економічний ефект на всіх рівнях - галузевому, регіональному та загальнодержавному.

Розміщення виробництва являє собою форму географічного розподілу праці, яка визначає територіальну організацію виробництва. Раціональна територіальна організація виробництва дозволяє найбільш повно і ефективно використовувати економічні, природні, трудові, інші ресурси країни та окремих регіонів і максимально забезпечувати потреби споживачів. Функціонування продуктивних сил, результативність взаємодії різних їх елементів залежить від досконалості територіальної організації виробництва, її адекватності сучасним умовам економічного розвитку.

Харчова промисловість як комплексна галузь включає до свого складу галузі і виробництва, які за характеристиками сировини та кінцевої продукції, специфікою технологічних процесів, а також за іншими чинниками, які прийнято називати чинниками розміщення, мають суттєві відмінності. Найбільші відмінності існують між галузями за видом сировини, що використовується. Розвиток значної частини галузей харчової промисловості (цукрова, крохмале-патокова, плодо-овочеконсервна, масложирова, м'ясна, молочна, рибна, первинне виноробство) безпосередньо пов'язаний із сировинною базою – головним чином сільським господарством. Питома вага цих галузей у валовій продукції всієї харчової промисловості складає більше половини.

До складу харчової промисловості входять і добувні галузі: соляна і виробництво мінеральних вод. Велика група галузей переробляє сільськогосподарську сировину, яка вже пройшла первинну обробку в інших галузях харчової промисловості (кондитерська, хлібопекарська, макаронна, лікєро-горілчана, вторинне виноробство, виробництво безалкогольних напоїв та ін.).

Крім відмінностей за видами сировини, *галузі харчової промисловості відрізняються між собою* транспортабельністю сировини, готової продукції, особливостями технологічних процесів, типами обладнання, схемами виробництва, засобами механізації. Все це зумовлює різноманітність чинників, які впливають на розміщення галузей, підприємств і виробництв харчової промисловості на територіях, визначає особливості в організації виробничих процесів, плануванні діяльності та управлінні.

За ареалом населення, на задоволення потреб якого орієнтоване виробництво харчової промисловості, галузі поділяються на такі три групи:

I група - галузі, що працюють на задоволення потреб населення будь-якого міста та прилеглих населених пунктів адміністративного району: хлібопекарська, кондитерська (мучнисті вироби), виробництво безалкогольних напоїв (частково);

II група - галузі, які задовольняють потреби населення кількох адміністративних районів, регіону (області) в цілому: борошномельно-круп'яна, макаронна, кондитерська (цукристі вироби), олійно-жирова (виробництво маргарину), м'ясна, молочна, рибна (внутрішні водойми), виноробна (вторинне виноробство), тютюново-махоркова (виробництво тютюнових виробів) дріжджова, лікєро-горілчана, пивоварна;

III група - галузі, які виробляють продукти споживання для населення економічних районів та країни в цілому: цукробурякова, цукрорафінадна, плодо-овочеконсервна, олійно-жирова (виробництво олії), рибна (океанічний промисел), виноробна (первинне виноробство), крохмале-патокова, тютюново-махоркова (первинна обробка тютюну), ефіроолійна, спиртова, соляна.

Специфічним проявом просторової організації харчового виробництва є його регіональна спеціалізація, яка проявляється у

переважному розвитку на території регіону тих галузей і виробництв, для яких існують найбільш сприятливі природні і економічні передумови. Регіональна спеціалізація харчової промисловості в раціональних масштабах приводить до економії витрат суспільної праці, оскільки передбачає найефективніше використання природних умов і ресурсів, матеріально-технічного і трудового потенціалу території.

Сучасна економічна наука пропонує ряд показників, які можуть застосовуватись для *оцінки спеціалізації регіону в територіальному розподілі праці*, а саме:

- питома вага регіону в загальнодержавному виробництві даного виду продукції;
- питома вага галузі спеціалізації в господарському комплексі регіону (за обсягом виробленої продукції, вартістю основних виробничих засобів, чисельністю штатних працівників);
- виробництво продукції в розрахунку на душу населення;
- співвідношення частки регіону в країні за обсягом продукції, виробленої галуззю, до аналогічного загальнодержавного показника в промисловості;
- співвідношення частки галузі спеціалізації в господарському комплексі регіону до відповідного загальнодержавного показника;
- співвідношення середньодушового виробництва продукції в регіоні до середньодушового її виробництва в країні;
- питома вага вивезеної продукції в загальному випуску її в регіоні;
- частка регіону в загальному обсязі вивозу даного виду продукції по всіх регіонах країни.

Харчова промисловість відноситься до галузей, які першими розпочали приватизаційні процеси. Процес приватизації у харчовій промисловості регулювався Декретом Кабінету міністрів України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 17 травня 1993 року та Законом України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі», якими передбачалось перетворення державних підприємств у відкриті акціонерні товариства за виключенням підприємств, чия вартість була недостатньою для створення мінімального статутного фонду.

За умовами приватизації частина акцій підприємств цукрової та олійної промисловості, хлібокомбінатів, хлібо заводів, макаронних фабрик зберігалась за державою. Уряд визначив 156 об'єктів харчової промисловості, які не підлягали приватизації у зв'язку з важливим загальнодержавним значенням. До їх числа входили підприємства з виробництва спирту, лікеро-горілчаних виробів, видобутку солі, науково-дослідні та проектно-конструкторські організації. В результаті реалізації заходів, передбачених згаданими нормативними документами, вже наприкінці 1997 року був створений недержавний сектор, до якого увійшло понад 90% підприємств галузі. На той час були повністю приватизовані підприємства олійно-

жирової, миловарної, тютюнової, кондитерської, пиво-безалкогольної, молочноконсервної, макаронної галузей, зернопереробні підприємства та підприємства корпорації „Дитяче харчування”. Зараз у державній формі власності залишається менше 3% підприємств харчової промисловості.

Аналіз процесу роздержавлення і приватизації, становлення різноманітних організаційно-правових форм підприємств як важливої передумови формування конкурентного середовища у харчовій промисловості дозволив виявити ряд проблем, накопичених за час реформування державної власності, які можна вважати причинами низької конкурентоспроможності як державних, так і приватизованих підприємств. Це зокрема: поширення використання способів нелегітимної приватизації за позаприватизаційними схемами (маються на увазі розрахунки з кредиторами високоліквідним державним майном); непідготовленість систем галузевого державного регулювання, що призвела до втрати керованості недержавним сектором підприємств харчової промисловості; низька ефективність діючої системи правління державною власністю; відсутність раціональних пропорцій між різними формами власності та господарювання, недорозвиненість комунальної власності та інші проблеми, які є загальними для приватизаційного процесу, що відбувся.

Конкурентне середовище являє собою сукупність макроекономічних умов, які забезпечують конкуренцію, дозволяють незалежним суб'єктам господарювання максимізувати прибутковість за рахунок випуску і реалізації конкурентоспроможної продукції на основі перерозподілу вільних економічних ресурсів шляхом укладання добровільних і взаємовигідних угод.

Вважається, що ринки, на яких діють підприємства харчової промисловості, є конкурентними, оскільки продовольчі товари відносяться до товарів першої необхідності широкого вжитку. Саме ця обставина зумовлює велику кількість споживачів і значну ємність ринку продовольчих товарів.

Порівняно високі темпи зростання обсягів виробництва в харчовій промисловості певною мірою не загострювали проблеми розвитку галузі, але фінансово-економічна криза, що розгортається, змушує задуматись над питаннями ефективного господарювання та забезпечення населення харчовими продуктами у необхідній кількості визначної якості.

Необхідною передумовою досягнення стабільних темпів економічного зростання в харчовій промисловості, високої якості і конкурентоспроможності продукції є створення такої матеріально-технічної бази галузі, яка б за своїм техніко-технологічним рівнем відповідала сучасним світовим стандартам. Не зважаючи на те, що окремі галузі харчової промисловості (пивоварна, тютюнова кондитерська, лікеро-горілчана, виробництво безалкогольних напоїв та ін.) вийшли в лідери за темпами модернізації виробництва, технічний рівень багатьох харчових і переробних підприємств не відповідає сучасним вимогам. Лише п'ята

частина активної частини виробничих засобів має сучасний світовий рівень, чверть фондів підлягає модернізації, а питома вага застарілої техніки, яка потребує невідкладної заміни, складає майже третину. Спрацьованість активної частини основних засобів на підприємствах різних галузей харчової промисловості становить 50-70%, середній термін служби основних засобів харчової промисловості перевищує норматив у 4 рази, коефіцієнт оновлення основних засобів нижче нормативного у 6-8 разів. Потреба у найважливіших видах обладнання задовольняється менш ніж наполовину. На багатьох підприємствах застосовуються технології, обладнання, засоби виробничого контролю, що були передовими для 50-60 років минулого століття.

Світова практика свідчить, що виробники харчових продуктів значно скоротили терміни розробки нових продуктів для того, щоб утримати свою частину ринку і задовольнити мінливі запити споживачів, які стають більш розбірливими і вимогливими до якості харчування. Стабільно сильні позиції на ринку можуть забезпечити собі лише ті підприємства, які спрямовують свої інвестиції на виробництво наукомісткої продукції із застосуванням техніки і технологій, що відповідають новітнім світовим досягненням.

Головними напрямками науково-технічного прогресу в харчових галузях є: підвищення ефективності використання сировинних ресурсів, зниження матеріаломісткості шляхом глибокої переробки сировини та розширення використання вторинних ресурсів. На підприємствах необхідно більш масштабно впроваджувати маловідходні, безвідходні та ресурсозберігаючі технології переробки. **Важливими проблемами для підприємств галузі** залишаються забезпечення екологічно чистою сировиною (особливо для продуктів дитячого харчування), організація контролю за безпекою та якістю сільськогосподарської сировини і харчових продуктів.

Орієнтація населення на здоровий спосіб життя, продовження активного віку вимагають **нових підходів до харчування**. З огляду на це особливого значення набувають проблеми розроблення функціональних продуктів харчування, продуктів лікувально-профілактичного призначення, білкових препаратів, композитів і біологічно активних домішок із заданими функціональними властивостями; створення сучасних технологій збереження і транспортування продовольчих ресурсів, які покращують якість готової продукції, зберігають споживчі властивості, унеможливають використання шкідливих для здоров'я домішок.

Намагання скоротити населенням та підприємствами громадського харчування час приготування їжі вимагає від виробників харчових продуктів впровадження технологій, які забезпечують виробництво напівфабрикатів з високим рівнем готовності до споживання.

Найважливішими завданнями науки у сфері переробки сільськогосподарських продуктів і виробництва промислових продовольчих товарів на найближчу перспективу є розроблення:

- технологій збереження сільськогосподарської продукції з використанням нової техніки та методів контролю для отримання продуктів із

заданими властивостями;

- технологій глибокої ресурсозберігаючої комплексної переробки сільськогосподарської продукції на базі застосування новітніх фізико-хімічних, біотехнологічних та інших прогресивних методів обробки в переробних галузях;

- методологічних та технологічних аспектів проектування продуктів харчування нового покоління підвищеної харчової та біологічної цінності для ординарного, профілактичного, лікувального і реабілітаційного харчування різних груп населення;

- нових високоефективних мікробних ферментних препаратів;

- високоефективних процесів виробництва і застосування білкових препаратів, композитів в біологічно активних домішках із заданими функціональними властивостями;

- нових технологічних засобів різної потужності для переробки сільськогосподарської сировини;

- наукових розробок нових видів упаковки з врахуванням вимог збереження навколишнього середовища (зокрема упаковки, що біоруйнується) та підвищення конкурентоспроможності продукції;

- оптимальної номенклатури показників якості та безпечності харчової продукції, методів фізико-хімічного аналізу, які гарантують точність вимірювання, та експрес-методів визначення шкідливих речовин у продовольчій сировині та харчових продуктах;

- напрямів ефективного функціонування галузей харчової промисловості з урахуванням розширення інтеграційних зв'язків із сільгоспвиробниками та процесів глобалізації.

Значною перешкодою на шляху становлення інноваційної моделі розвитку підприємств харчової промисловості є недостатній рівень виробництва сучасного устаткування вітчизняними машинобудівними підприємствами. Нині на вітчизняних підприємствах харчової промисловості понад 90% діючого устаткування у вартісному вираженні є імпортним.

Формування світової продовольчої (агропродовольчої) системи є результатом інтенсифікації міжнародної кооперації і поділу праці, взаємодії та глобалізації національних товарних систем у сфері виробництва і продажу продовольчих товарів.

Основними *складовими світової продовольчої (агропродовольчої) системи* є:

- міжнародна торгівля, яка охоплює всі сфери продовольчого комплексу;

- вивіз капіталу і технологій, пов'язаних з розвитком агробізнесу;

- інтернаціоналізація наукових досліджень, освіти і підготовки кадрів;

- організація і діяльність міжнародних і наднаціональних угод та організаційних структур, які впливають на всі аспекти функціонування світової продовольчої системи.

Формуючись, світова продовольча система виводить конкуренцію в

сфері виробництва продовольчих товарів на глобальний рівень і відчутно впливає на функціонування національних продовольчих систем. Лібералізація світової торгівлі, що є основною метою діяльності Світової організації торгівлі (СОТ) зумовлює зміни в структурі економіки країни та її окремих комплексів відповідно до можливостей міжнародного обміну товарами.

Розвиток інтеграційних процесів супроводжується концентрацією виробництва основних продовольчих товарів в обмеженій групі економічно розвинених країн, створенням нових міжнародних монополій у виробництві харчових продуктів, витісняючи з ринків менш розвинені країни і відводячи їм роль сировинних додатків.

Місце і роль України в світовій продовольчій системі зараз є незначними, що не відповідають тим потенційним можливостям, які створюються сприятливими природнокліматичними умовами, родючими землями, забезпеченістю трудовими ресурсами, вигідним геополітичним положенням. Крім того, сьогодні склалась парадоксальна ситуація, коли вітчизняні товари протягом останніх років суттєво зміцнили свої позиції на внутрішньому ринку, водночас відчутно втратили і продовжують втрачати свої позиції на світових продовольчих ринках, скорочуючи свою присутність на ринках країн пострадянського простору і не знаходячи сталих «ніш» на ринках інших країн. В таких умовах перед підприємствами харчової промисловості України постає необхідність створення ефективного механізму інтеграції у світову агропродовольчу систему, який має враховувати існуючі закономірності розвитку харчової промисловості та вимоги світового ринку до розвитку галузі. При цьому обов'язково мають бути дотримані внутрішні інтереси країни у забезпеченні продовольчої безпеки.

Запитання для самоперевірки

1. Визначте місце харчової промисловості в економіці України.
2. Наведіть класифікацію видів економічної діяльності, що формують агропромисловий комплекс України.
3. Охарактеризуйте складові харчової індустрії та визначте місце кожної із них у забезпеченні підвищення ефективності діяльності підприємств харчової промисловості.
4. Визначте завдання розвитку харчової промисловості з позицій зміни економічної ситуації та переорієнтації потреб споживачів.
5. Охарактеризуйте інструменти впливу держави на розвиток харчової промисловості.

ТЕМА 2. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Основні питання теми:

1. Підприємство як економічний суб'єкт ринкових відносин.
2. Зовнішнє середовище функціонування підприємства, його характеристика.

3. Ринкові умови функціонування підприємств, класифікація ринків та їх інфраструктура.
4. Державне регулювання діяльності підприємств.

1. Підприємство як економічний суб'єкт ринкових відносин

Метою суспільного виробництва будь-якої держави є задоволення потреб громадян, що проживають на його території. При цьому всі ресурси, які необхідні для виробництва благ та їх споживання, мають ціну, тобто обмежені. Внаслідок цього, перед суспільством постає задача забезпечення раціонального використання ресурсів з метою найбільш повного задоволення потреб.

Невідповідність між потребами та обмеженою кількістю товарів та послуг породжує необхідність в господарюванні. **Господарювання** – прийняття рішень про оптимальне використання обмежених ресурсів, а носіями прийняття рішень виступають господарюючі суб'єкти (підприємства, домогосподарства, фірми, уряд).

Відповідно до Господарського Кодексу України **підприємство** – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Підприємство являє собою виробничо-технологічну, організаційну та економічну єдність. Тому поняттю «підприємство» притаманні економічні, юридичні та організаційні ознаки.

Загальними ознаками підприємства є наступні:

- можливість здійснення як комерційної (підприємницької), так і некомерційної господарської діяльності;
- проведення підприємницької діяльності, тобто самостійної, ініціативної, систематичної діяльності з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та їх реалізація з метою одержання прибутку;
- певна самостійність у прийнятті господарських рішень;
- володіння правами юридичної особи та відсутність у своєму складі інших юридичних осіб;
- порівняння доходів і витрат, ведення автономного бухгалтерського обліку та складання балансу, наявність рахунку у банках та печатки з найменуванням та ідентифікаційним кодом;
- єдність і цілісність майнового комплексу, як правило, із замкненою технологічною структурою.

Головна мета підприємства визначається його місією, тобто виготовленням такої продукції (товарів чи послуг), реалізація якої

забезпечить задоволення як потреб споживачів, так і суспільних потреб, отримання прибутку. Прибуток підприємства розділяється за чіткою схемою відшкодувань у державний бюджет (обов'язкові платежі, податки) на утримання самого підприємства і його працівників, розширення діяльності тощо.

Найважливіші функції підприємства в ринковій економіці:

- побудова організаційно-економічного механізму діяльності;
- створення систем менеджменту відповідно до сучасних вимог;
- забезпечення ритмічності та рентабельності виробництва;
- налагодження системи матеріально-технічного постачання;
- виготовлення конкурентоспроможної продукції, що відповідає поточним потребам споживачів;
- забезпечення для персоналу підприємства нормальних умов праці, заробітної платні, засобів стимулювання, можливості підвищення професійного рівня;
- впровадження нової техніки та новітніх технологій;
- створення додаткових або нових місць праці;
- охорона здоров'я працівників за захист навколишнього середовища;
- організація післяреалізаційного обслуговування продукції (залежно від її виду, особливостей, призначення) тощо.

Створення та порядок реєстрації підприємств здійснюється згідно з Господарським кодексом України. Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи від дня його державної реєстрації, для чого підприємством подаються заява та установчі документи. Установчі документи залежно від організаційно-правової форми підприємства відрізняються за складом і змістом.

Будь-яке підприємство діє на підставі власного *статуту*, тобто певного зібрання правил, що регулюють сукупну його індивідуальну діяльність, взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання. Статут являє собою правовий акт, що регулює нарівні з нормами чинного законодавства правову основу його діяльності; його затверджує власник чи засновник підприємства.

У статуті підприємства визначаються: власник, найменування та місцезнаходження, мета і предмет діяльності, розмір, джерела та порядок утворення статутного капіталу, органи управління, їх компетенція та порядок формування, умови реорганізації і припинення існування, інші положення, що не суперечать законодавству України.

На всіх підприємствах незалежно від форм власності і господарювання, які використовують найману працю, між власником і трудовим колективом в особі профспілки укладається *колективний договір*, який відповідно до чинного законодавства має на меті регулювання виробничих, трудових і соціально-економічних відносин, а також узгодження інтересів працівників, власників та уповноважених ними органів.

Незалежно від форм власності сучасне підприємство працює на умовах повного госпрозрахунку. Воно самостійно укладає договори, веде розрахунки з партнерами та споживачами, розпоряджається прибутком та визначає свою спеціалізацію.

2. Зовнішнє середовище функціонування підприємства, його характеристика

Система – сукупність елементів, що взаємодіють та складають цілісне утворення.

Підприємство, представляючи собою організаційно-цілісну сукупність взаємодіючих структур, з'єднаних для досягнення визначених цілей, може розглядатися як *система*.

Підприємство як система характеризується наступними моментами:

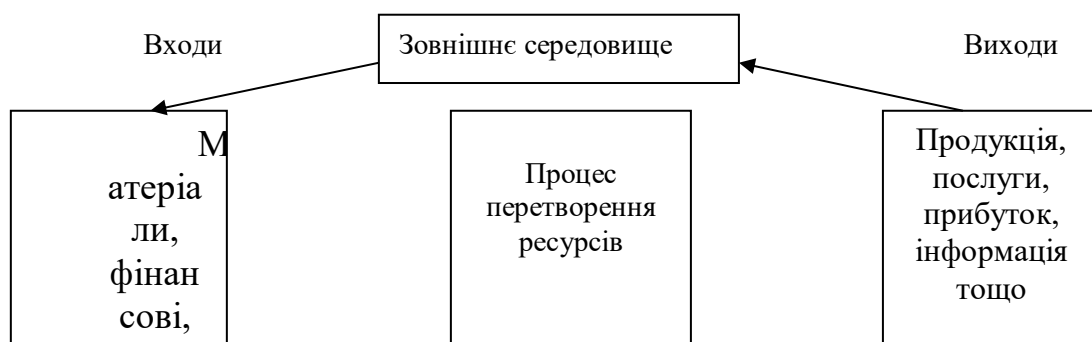
1. **підприємство – соціально-економічна система.** *Економічною системою* підприємство є тому, що в результаті використання ресурсів і реалізації товарів забезпечується безперервність відтворення суспільного продукту. *Соціальною системою* воно є тому, що створюється людьми для задоволення конкретних потреб суспільства і управляється ними відповідно до їх особистісних особливостей.

2. **підприємство – складна система**, ознаками якої є:

- велика кількість взаємопов'язаних елементів і підсистем
- складність функцій, що виконуються системою в процесі реалізації мети функціонування
- багатомірність, що обумовлена великою кількістю зв'язків між підсистемами
- наявність множини критеріїв оцінки якості функціонування системи та її підсистем
- наявність ознак, які притаманні системі в цілому, але не характерні для кожного її елементу окремо
- взаємодія із зовнішнім середовищем та функціонування в умовах невизначеності
- відсутність можливості отримання достовірної інформації про властивості системи в цілому при вивченні її окремих елементів

3. **підприємство – відкрита система.** Підприємство є господарюючим суб'єктом, який функціонує в безпосередньому зовнішньому оточенні і, отже, повинно реагувати на вплив навколишнього середовища.

Процес функціонування підприємства як відкритої соціально-економічної системи схематично зображено на рис.1.1.



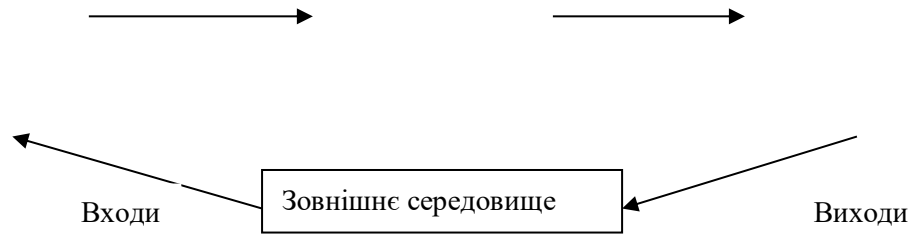


Рисунок 1.1 – Модель підприємства

Вже на першому етапі життєвого циклу (зародження) підприємство отримує із зовнішнього середовища фінансові і трудові ресурси, інформацію, матеріали, сировину та ін. Ці компоненти прийнято називати «Входи». У процесі діяльності ці «Входи» перетворюються у продукцію, послуги, нову інформацію. Вони і є виходами підприємства, тобто результатом діяльності системи. Якщо організація управління ефективна, то в процесі перетворення входів утворюється додаткова вартість, за рахунок якої у підприємства створюються можливості збільшувати обсяги виробництва, продажу товарів і послуг, прибуток, підвищувати культуру обслуговування споживачів, належним чином стимулювати працю персоналу і на цій основі підвищувати її продуктивність, завойовувати нові ринки збуту товарів і послуг, розвивати свою матеріально-технічну базу тощо.

У підприємстві, як відкритій системі, розрізняють його *зовнішнє і внутрішнє середовище*.

Зовнішнє середовище – це сукупність суб'єктів господарювання, економічних, суспільних і природних умов, що діють у глобальному оточенні. Залежно від характеру впливу різноманітних факторів зовнішнє середовище поділяють на макро- і мікросередовище.

Макросередовище охоплює матеріально-технічні й економічні умови, суспільні відносини та інші чинники, що впливають на діяльність підприємства опосередковано. До них належать:

- демографічні (зміна чисельності населення, рівень народжуваності, розподіл населення за віком та статтю, міграція населення, його національна структура);

- економічні (кількісний та якісний склад споживачів, їх купівельна спроможність, економічні цикли, рівень безробіття, зміни цін, заощадження споживачів, умови одержання кредитів, рівень інфляції, регулювання грошової маси, система оподаткування, митні тарифи, вартість енергії та енергоресурсів, тривалість робочого дня, структура вільного часу тощо);

- політичні (антимонопольне регулювання, законодавча база податкового регулювання, спеціальні стимули, ставлення до іноземних компаній, трудове законодавство, рівень корумпованості влади, прийняті форми лобізму, вплив суспільних організацій);

- екологічні (забезпеченість енергоресурсами, корисними копалинами, якість ґрунту, повітря, води, забруднення довкілля, інфраструктура регіону);

- правові (відносини підприємства із суспільством, обмеження на окремі види діяльності, права споживачів, порядок реєстрації підприємств);
- міжнародні (стан і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин, міжнародні і регіональні організації, що сприяють розвитку міжнародного бізнесу, міжнародні навчальні заклади, наукові дослідження, конференції, симпозіуми, стан міжнародного транспорту та міжнародних комунікацій, посольства і торговельні представництва в інших країнах; міжнародні багатосторонні та двосторонні договори тощо);
- еволюційні (рівень розвитку науки та техніки, темпи НТП, державне регулювання наукових досліджень, кваліфікація робочої сили);
- інші чинники, які опосередковано впливають на діяльність підприємства.

Мікросередовище – це чинники прямого впливу на підприємство, до яких відносяться: постачальники, споживачі продукції, посередники, конкуренти, контактні аудиторії.

Постачальники – юридичні та фізичні особи, які забезпечують підприємство та його конкурентів матеріальними ресурсами, необхідними для виробництва конкретних товарів. Вибираючи постачальника, ураховується якість запропонованого товару, надійність поставок, гарантії, ціни придбання та споживання, умови кредиту тощо.

Споживачі – окремі особи чи сім'ї, що купують товари для задоволення особистих потреб.

Посередники – організації, які купують товари для подальшого їх перепродажу, маючи на меті отримання прибутку; державні установи - урядові організації, які купують товари, щоб надалі використовувати у сфері комунальних послуг або надавати їх тим, хто потребує.

Конкуренти – підприємства-конкуренти - організації, які пропонують аналогічні товари споживачам; товарно-родові конкуренти - різноманітні способи задоволення конкретного бажання; товарно-видові конкуренти - різновиди однієї категорії товару, які здатні задовольнити конкретне бажання покупця; марки-конкуренти - різноманітні марки одного товару, які виготовляють підприємства-конкуренти.

Контактні аудиторії – будь-яка група, яка проявляє реальний чи потенційний інтерес до організації або може справити на неї певний вплив: фінансові кола; контактні аудиторії засобів масової інформації; контактні аудиторії державних закладів; громадські організації; місцеві контактні аудиторії та широка громадськість; внутрішні контактні аудиторії.

Врахування факторів впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства сприяє підвищенню рівня його економічної стійкості, конкурентоспроможності та досягненню поставлених цілей.

Внутрішнє середовище підприємства формується під впливом змінних, які здійснюють безпосередній вплив на процес виробництва, торгівлі та інші діяльності. Основними внутрішніми змінними, тобто елементами внутрішнього середовища підприємства є ресурси підприємства

(необоротні та оборотні активи, майно, фінанси, працівники) та інформація, тобто все необхідне для виготовлення продукції. Фактори внутрішнього середовища повністю або частково підконтрольні підприємству.

3. Ринкові умови функціонування підприємств, класифікація ринків та їх інфраструктура

Пов'язуючи виробництво і споживання, ринок вказує виробникам, які товари потрібно виготовляти та в якій кількості. Через ринок споживачі впливають на виробництво. Це означає, що зміст поняття «ринок» як «обмін» стає ширшим. Воно охоплює всі фази суспільного виробництва – власного виробництва, розподілу, обміну і споживання. В цьому розумінні *ринок* – це система відтворення, яка саморегулюється та всі ланки якої перебувають під постійним впливом попиту і пропозиції.

Ринок – це механізм формування та руху відтворювальних процесів, форма зв'язку виробництва та споживання, а також різних видів комерційно-господарської діяльності засобом купівлі-продажу товарів, капіталів, робочої сили, технологій, інформації тощо. В умовах конкуренції учасники ринку примушені прагнути до високоякісного результату праці, зниженню матеріальних, фінансових і трудових витрат.

Ринок передбачає наявність носіїв ринкових відносин, тобто суб'єктів. До **суб'єктів ринку** належать виробники, продавці, покупці й споживачі - юридичні та фізичні особи.

Об'єкти ринку – це всі блага і послуги, з приводу яких виникають ринкові відносини. До них належать предмети споживання і послуги, засоби виробництва, фінансові ресурси, робоча сила.

Для функціонування ринку необхідні такі *соціально-економічні умови*:

1. Суспільний поділ праці та спеціалізація виробників. На відміну від натурального господарства, спеціалізація виробництва спричиняє неможливість задоволення потреб виробників лише продукцією власного виробництва й об'єктивно потребує обміну на продукцію багатьох інших спеціалізованих виробників.

2. Приватна власність (одноосібна, корпоративна). Приватна власність зумовлює повну свободу вибору кожним суб'єктом ринку своїх партнерів на ринку і цивілізовану економічну поведінку.

3. Обмежена економічна роль держави. Держава втручається у відносини між суб'єктами ринку тільки в тих випадках, коли це необхідно для створення конкурентного середовища і підтримання конкуренції.

4. Відокремленість суб'єктів ринку. Особисті економічні інтереси незалежних суб'єктів спрямовані на максимізацію доходів чи мінімізацію витрат. Такі інтереси є основним мотивом їх діяльності, безустанних пошуків шляхів її вдосконалення і, нарешті, підвищення економічної ефективності суспільного виробництва.

Ринок як система складається з різних сегментів, тому можна виділити окремі ринки, які класифікують за різними ознаками.

Функціями ринку є:

– *Регулююча.* Конкуренція та механізм формування ринкових цін впливають на рівень витрат виробництва продукції чи надання послуг, тим самим вирівнюються прибутки підприємств, результатом чого є регулювання пропорцій.

– *Стимулююча.* Конкурентна боротьба між суб'єктами стимулює їх до раціонального використання економічних ресурсів.

– *Розподільна.* Великий попит на товар чи послугу формують ринкову ціну, де забезпечується високий рівень норми прибутку, унаслідок чого капітали переливаються в певну сферу діяльності.

– *Інтегруюча.* Дана функція полягає в тому, що ринок через систему попиту та пропозиції, об'єднує в єдине ціле взаємодію виробників і споживачів, формуючи відповідні інституції.

Класифікація ринків

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Види ринків</i>
1. Територіально-просторова організація	- місцевий (локальний); - регіональний; - національний; - міжнародний; - глобальний
2. Об'єктний склад	- товарний (споживчий ринок; ринок засобів виробництва; ринок інформації та інтелектуального продукту); - фінансовий (валютний ринок; ринок кредитних ресурсів; ринок цінних паперів (фондовий ринок); фінансових послуг; ринок страхових послуг); - робочої сили (ринки праці осіб, що належать до різних професійних груп або окремих професій)
3. Суб'єктний склад	- кінцевих споживачів; - товаровиробників; - посередників; - державних установ; - громадських закладів
4. Ступінь монополізації	- досконалої конкуренції; - чистої монополії; - монополістичної конкуренції; - олігопольний

5. Взаємозв'язок попиту та пропозиції	- продавця (перевищення попиту на товар над пропозицією); - покупця (перевищення пропозиції товарів над попитом на них)
6. Рівень регулювання	- вільний; - регульований

Ринок формує свою інфраструктуру. Термін "інфраструктура" походить від латинських слів "*infra*" (нижче, під) і "*structure*" (будова, розташування, порядок). **Інфраструктура** означає комплекс складових чи внутрішню будову.

Ринкова інфраструктура (або інфраструктура ринку) – це сукупність суб'єктів ринку (підприємств, організацій, підприємців), які забезпечують і обслуговують рух товарів і послуг, фінансових ресурсів і робочої сили. До них належать: підприємства оптової та роздрібною торгівлі; товарні, фондові й валютні біржі та їх брокери; організатори виставок, ярмарків і аукціонів; маркетингові посередники; транспортні організації; банки; лізингові компанії; консалтингові підприємства; центри зайнятості; центри підготовки і перепідготовки персоналу тощо.

До ринкової інфраструктури не належать суб'єкти ринку, які виступають на ринку тільки як продавці або покупці (наприклад, виробники і кінцеві споживачі товарів, власники фінансових ресурсів і ті, хто їх потребує, працездатні громадяни і роботодавці). Всіх інших суб'єктів ринку, крім названих, називатимемо *суб'єктами інфраструктури ринку*.

Елементи ринкової інфраструктури можна згрупувати у три блоки:

Блок 1 – організаційно-технічна інфраструктура (товарні біржі та аукціони, торгові палати, холдингові і брокерські підприємства, інформаційні центри та ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємців і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку).

Блок 2 – фінансово-кредитна інфраструктура ринку (банки, фондові і валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення).

Блок 3 – організаційно-дослідна інфраструктура ринку (наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади). Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємств на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу).

Інфраструктура товарного ринку – це сукупність суб'єктів товарного

ринку (підприємств і організацій), які займаються різними видами діяльності у сфері товарного обігу. До таких видів діяльності належать:

- торговельна діяльність, мета якої - отримати прибуток від операцій купівлі-продажу товарів;
- надання суб'єктам товарного ринку різних послуг (транспортних, експедиційних, складських, виставкових, рекламних, посередницьких, митних тощо), що сприяють просуванню товарів від виробників до споживачів.

Інфраструктура товарного ринку складається з різних суб'єктів. **Суб'єкти інфраструктури товарного ринку** – це підприємства та організації, які займаються купівлею-продажем товарів чи спеціалізуються на наданні однорідних послуг власникам товарів на шляху їхнього руху від виробника до споживача. Суб'єкти можуть безпосередньо (активно) або непрямо стосуватися товару.

До *активних* суб'єктів інфраструктури товарного ринку належать:

- підприємства оптової торгівлі з повним і обмеженим циклами обслуговування;
- підприємства роздрібної торгівлі (зокрема підприємства громадського харчування і власники об'єктів дрібнороздрібної мережі).

Ці підприємства здійснюють купівлю-продаж товарів за свій рахунок і є замовниками послуг, що надають непрямі суб'єкти інфраструктури товарного ринку.

До *непрямих* суб'єктів інфраструктури належать підприємства й організації, що надають послуги з просування товарів виробникові й активним суб'єктам, зокрема:

- посередницькі структури, що не мають права власності на товар;
- організатори оптового обороту (товарні біржі, виставки й оптові ярмарки, аукціони, оптові продовольчі ринки);
- торгово-промислові палати;
- митниці (зокрема регіональні);
- митні брокери;
- власники складів тимчасового зберігання і митних ліцензійних складів;
- транспортні організації та підприємства-експедитори;
- охоронні організації та підприємства;
- рекламні агентства, засоби масової інформації та інші розповсюджувачі реклами;
- маркетингові та інформаційно-комерційні центри;
- інші суб'єкти інфраструктури товарного ринку.

Основна відмінність непрямих суб'єктів інфраструктури товарного ринку від активних суб'єктів полягає в тому, що непрямі не мають права власності на товар, щодо якого надаються послуги. Непрямі суб'єкти одержують винагороду від власника товару у вигляді відсотків від його вартості або як плату за виконану роботу на підставі встановлених чи узгоджених у договорі тарифів.

4. Державне регулювання діяльності підприємств

Ринкові відносини надають підприємству максимальної свободи підприємницької діяльності. Водночас, слід констатувати, що в чистій формі вільна економіка не існує в жодній країні світу, скрізь ринковий механізм доповнюється та коригується системою державного регулювання.

Основні напрями державного регулювання діяльності підприємств такі:

- податкове регулювання: визначення переліку податків та інших платежів, розмірів та порядку їх сплати;
- грошово-кредитне регулювання: грошова емісія; рівень позикового банківського відсотка та надання позик; випуск цінних паперів; вплив на грошові потоки та накопичення суб'єктів господарювання;
- соціальний захист: пенсійне забезпечення; допомога інвалідам, дітям; страхування життя та здоров'я;
- цінове регулювання: встановлення державного граничного рівня цін; рівня прибутковості; компенсація збитків за потреби;
- захист навколишнього середовища: штрафи та санкції за забруднення; проведення природозахисних заходів;
- бюджетне регулювання: встановлення додаткових платежів та відрахувань до бюджету; фінансування програм, спрямованих на підтримку соціально значущих підприємств; державне замовлення на виробництво соціально необхідних значущих видів продукції;
- регулювання умов та оплати праці: розроблення державного законодавства щодо праці та зайнятості, встановлення мінімальної заробітної платні (зарплатні), виплат безробітним.

Вплив держави на економіку підприємства здійснюється:

- у формі прямого державного регулювання діяльності підприємств;
- через непрямі (економічні) форми впливу.

Форми прямого державного регулювання реалізуються через визначені законом вимоги до діяльності підприємств, обов'язкові для виконання всіма підприємствами. Пряме державне регулювання діяльності підприємств здійснюється через такий механізм:

- державна реєстрація створення підприємства та контроль за зберіганням спеціалізації після його приватизації;
- контроль за розміщенням, будівництвом, режимом роботи підприємств;
- контроль за цінами та порядком ціноутворення;
- контроль за дотриманням якості виготовлюваної та реалізованої продукції та наданням послуг споживачам;
- контроль за дотриманням правил продажу окремих видів товарів, їх обміном, маркуванням, термінів зберігання;
- антимонопольний контроль;
- контроль за обігом готівки на підприємстві;

- контроль за дотриманням екологічної безпеки;
- контроль за дотриманням протипожежних заходів, вимог та норм з охорони праці та техніки безпеки, санітарних норм тощо;
- зобов'язаність дотримання трудового та соціального законодавства;
- контроль за дотриманням державного порядку бухгалтерського обліку, звітності, обчислення та сплати встановлених податків до бюджету, відрахувань до позабюджетних фондів та ін.

В разі невиконання вимог державних органів з перерахованих вище питань підприємство та посадові особи несуть відповідальність згідно з діючим законодавством.

Форми непрямого регулювання діяльності підприємств об'єднують законодавчі рішення, які економічно стимулюють підприємство здійснювати свою діяльність відповідно інтересам держави.

До непрямого (економічного) регулювання діяльності підприємств відносять:

- розміщення на підприємстві замовлення на виробництво, реалізацію важливих споживчих товарів з гарантованим матеріально-технічним забезпеченням,
- введенням системи державного регулювання розмірів фонду оплати праці, спрямованої на підтримку соціально-необхідних пропорцій між продуктивністю праці та її оплатою,
- диференціацією ставок податків за окремими видами діяльності підприємств та введення системи податкових пільг для стимулювання виробничої діяльності; створення нових підприємств, розвиток соціальної інфраструктури підприємств (установ охорони здоров'я, освіти, культури, спорту, житлового фонду, що перебувають на балансі підприємства), благодійної, екологічної, оздоровчої діяльності підприємств тощо;
- встановлення можливості прискореної амортизації основних засобів підприємств з метою стимулювання їх інвестиційної діяльності;
- стимулювання розвитку малих підприємств шляхом надання пільг при оподаткуванні, отриманні державних кредитів та ін.

Правове забезпечення діяльності підприємств визначається законами України, постановами Верховної Ради України, указами Президента, розпорядженнями відповідних галузевих міністерств та відомств (Мінекономіки України, Кабінету Міністрів України, Державної податкової адміністрації України тощо). Закони України об'єднано у Господарському кодексі України, який регламентує: можливі форми підприємницької діяльності та суб'єктів господарювання; основні засади господарської діяльності підприємств; майнову основу господарювання; господарські зобов'язання; відповідальність за правопорушення у сфері господарювання; особливості правового регулювання в окремих галузях господарювання; зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання та спеціальні режими господарювання.

Запитання для самоперевірки знань

1. Охарактеризуйте сутність підприємства та його основні ознаки в умовах ринкових відносин.
2. Назвіть та охарактеризуйте функції підприємства в ринковій економіці.
3. Що являє собою підприємство як відкрита економічна система?
4. Якими законодавчими актами регулюється господарська діяльність підприємств?
5. Що являє собою підприємство як відкрита економічна система?
6. Розкрийте механізм функціонування підприємства.
7. Що являє собою зовнішнє середовище підприємства? Які його основні характеристики?
8. Які фактори зовнішнього середовища впливають на функціонування підприємства?
9. Розкрийте сутність ринкової інфраструктури.
10. Що являє собою державне регулювання діяльності підприємства? Визначте основні напрями державного регулювання діяльності підприємств.
11. Розкрийте механізм прямого державного регулювання діяльності підприємства.
12. Надайте характеристику непрямого регулювання діяльності підприємств державою.

ТЕМА 3. ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Характеристика продукції підприємства.
2. Сутність та зміст товарної політики підприємства.
3. Якість та конкурентоспроможність продукції.
4. Розробка товарної марки.

1. Характеристика продукції підприємства

У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Отже, останні є продуктами праці, тобто споживною вартістю, елементом природи, який людина пристосувала за допомогою знарядь праці до своїх потреб. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретної **продукції** (продукту, виробу) – сукупності матеріальних продуктів, що випускає окреме підприємство. Продукція, що виготовляється, протягом певного часу перебуває на різних стадіях технологічного процесу і з огляду на це

називається незавершеним виробництвом, напівфабрикатом чи готовим для споживання продуктом (виробом).

В промисловому виробництві результатом (продуктом) праці є продукція, на підприємствах транспорту – відповідний обсяг виконаної роботи (перевезених вантажів або пасажирів на певну відстань), а в установах зв'язку та банках – надані юридичним і фізичним особам послуги. Іноді продукт праці є водночас і виробленою продукцією, і виконаною роботою, і наданою послугою (наприклад, полагоджені годинник, телевізор, холодильник, взуття тощо), тобто матеріальним *товаром* чи нематеріальною *послугою*.

Предмети праці, що підлягають обробці в процесі виробництва і змінюють свою форму, перетворюються на продукти праці, котрі розподіляють на засоби виробництва та предмети споживання. Стосовно суспільного виробництва загалом їх називають продукцією відповідно I та II видів, а у промисловості – продукцією груп «А» і «Б».

- I група А - засоби та предмети праці;
- II група Б – продовольчі та непродовольчі товари.

Такий поділ продукції класифікує її за ознакою економічного призначення. Зрештою, для загальної характеристики продукції (роботи, послуг) практичне значення має застосування системи вимірників її (їхнього) обсягу. Люди задовольняють свої потреби і запити завдяки придбанню і використанню матеріальних благ, продукції або товарів. **Товар** – це все, що може задовольнити потребу або бажання і пропонується ринку. Товар – це набір виробів та послуг, які підприємство спеціально розробляє для своїх цільових споживачів.

Різновидом продукції є **послуги**, які є результатом дій, що дають корисний ефект. Розрізняють послуги з технічного обслуговування і ремонту, консультативні, лізингові, виробничі (підготовка сировини чи матеріалів для виробничого споживання), навчальні, транспортні, інформаційні, рекламні, аудиторські, юридичні тощо.

За умов товарного виробництва та ринкової економіки виготовлений товар, виконана робота або надана послуга є **продукцією**, яка має не лише споживну вартість, а й вартість (мінову вартість).

Вартість продукції – це комплексне поняття, яке охоплює споживчу вартість продукції та вартість її споживання чи використання. *Споживчу вартість* оцінюють якістю продукції, її функціональними характеристиками, популярністю товарної марки, іміджем, супровідним сервісом тощо. Грошове вираження споживчої вартості продукції є її ціна. *Вартість споживання* чи використання – це витрати споживачів, починаючи з процесів придбання продукції і закінчуючи операціями для її утилізації, причому йдеться не

тільки про гроші, але і про витрати часу, фізичних і психологічних ресурсів споживачів.

Цінність продукції – це її здатність бути корисною для споживачів, сприяти вирішенню їхніх проблем.

Вартість і цінність продукції – важливі категорії економічної теорії, маркетингу. Так, саме їх використовують для визначення конкурентоспроможності товарів, послуг. Чим більший корисний ефект (цінність продукції) і менша вартість, тим вища її конкурентоспроможність. З погляду економічної теорії поведінки споживачів цінність і вартість – головні чинники, які впливають на прийняття рішень про купівлю. Споживач, керуючись своїм досвідом та сприйняттям, вибирає із усієї сукупності товар з найкращим, на його погляд, співвідношенням корисного ефекту (цінності) й вартості.

Ступінь задоволення потреб ринку можна охарактеризувати на підставі показників обсягу товарів певної номенклатури та асортименту в натуральному вигляді.

Товарна номенклатура – систематизований перелік усіх асортиментних груп і товарних одиниць, що виготовляє товаровиробник.

Асортимент – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за розмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо).

2. Сутність товарної політики підприємства

Товарна політика підприємства є центром управлінських рішень щодо маркетингових заходів, навколо якого формуються інші рішення, пов'язані з розповсюдженням товару, умовами його придбання, методами просування від виробника до кінцевого покупця.

Елементами товарної політики є:

- асортимент;
- якість та конкурентоспроможність товару;
- марка та упаковка товару;
- сервіс.

Товарна політика охоплює різні аспекти продуктової стратегії та тактики підприємства, та виконує такі **завдання:**

1. Формування товарного асортименту.
2. Модифікація наявних виробів.
3. Зняття з виробництва застарілих виробів.
4. Розроблення та запуск у виробництво нових товарів.
5. Забезпечення належного рівня якості та конкурентоспроможності

товару.

6. Створення привабливої упаковки товару.
7. Використання штрихкоду.
8. Розроблення ефективної товарної марки, її офіційна реєстрація.
9. Організація ефективного сервісу.
10. Надання підприємством гарантії.
11. Визначення умов поставки тощо.

Умови розроблення і реалізації товарної політики наступні:

- чітке визначення цілей виробництва та збуту на перспективу;
- наявність корпоративної стратегії дій на довгострокову перспективу;
- добре знання ринку, його вимог і перспектив;
- усвідомлення своїх можливостей та ресурсів.

Під час визначення стратегії управління товарною політикою дуже велике значення для діяльності підприємств має *життєвий цикл товару*.

Життєвий цикл товару (ЖЦТ) – концепція, що визначає послідовність періодів існування товару на ринку, пов'язує обсяги збуту товару, прибутки, маркетингові стратегії з особливостями кожного окремого етапу ринкового життя товару. Товар упродовж свого ринкового життя є учасником декількох послідовних етапів, а потім його витісняють з ринку інші, досконаліші товари.

Виділяють наступні *традиційні етапи ЖЦТ*: *етап впровадження на ринок; етап зростання; етап зрілості; етап спаду або занепаду*.

Основні характеристики етапів ЖЦТ

Показники	Етапи ЖЦТ			
	Впровадження	Зростання	Зрілості	Спаду
Мета	Проникнення на ринок	Розширення меж ринку	Збереження переваг	Підготовка до випуску нових товарів
Збут	Низький	Швидке зростання	Досягає максимуму	Зменшується
Прибуток	Відсутній	Зростає	Максимальний, починає зменшуватися	Низький
Конкуренція	Висока або низька	Діапазон цін	Знижується	Мінімальна
Ціна	Дуже висока	Висока	Стабілізується	Зменшується

<i>Витрати на просування на ринку</i>	Дуже високі	Високі	Стабілізуються	Зменшуються
<i>Зміст реклами</i>	Інформування	Створення прихильності до марки	Нагадування	Відсутня
<i>Споживачі</i>	Новатори	Рання більшість	Масовий ринок	Консерватори

Цілі управління ЖЦТ:

- скоротити фазу виведення на ринок;
- прискорити процес зростання;
- зробити якомога довшою фазу зрілості;
- уповільнити фазу спаду.

Практичне застосування моделі ЖЦТ:

- для прогнозування розвитку збуту, на підставі типових життєвих циклів;
- для розроблення базових стратегій на різних етапах життєвого циклу;
- для розроблення виробничої програми і визначення структури асортименту.

Управління товарним асортиментом – це складова товарної політики підприємства та управління його виробничою програмою, котра технологічно поділяється на такі основні етапи:

- формування товарного асортименту;
- вибір стратегії товарного асортименту;
- вибір цільового ринку для товарного асортименту, його позиціонування;
- прийняття рішення щодо введення (виведення) окремих товарів до товарного асортименту;
- розроблення комплексу маркетингу для товарного асортименту: цінової стратегії та тактики, комунікаційної політики, каналів розподілу тощо;
- визначення рівня якості товарів у межах товарного асортименту;
- управління марками у межах товарного асортименту.

Формування товарного асортименту передбачає створення конкретних товарів, їхніх окремих серій, а також визначення у його межах оптимальних співвідношень між старими та новими товарами, товарами одиничного, серійного та масового виробництва, наукомісткими та звичайними товарами, уречевленими товарами й (чи) ліцензіями та ноу-хау

тощо відповідно до ринкових потреб.

Порядок формування товарного асортименту підприємства здійснюється за наступними етапами:

1. Дослідження потенційних цільових ринків та встановлення маркетингових можливостей.
2. Формування базового товарного асортименту підприємства.
3. Визначення потенційних економічних характеристик товару, який входить до базового товарного асортименту підприємства.
4. Визначення рейтингу продукції, яка входить до базового товарного асортименту підприємства.
5. Формування та вибір кращих варіантів товарного асортименту підприємства.

Збалансований асортимент є фактором зниження ризиків у діяльності підприємства. У практиці діяльності підприємств ***стратегію управління товарним асортиментом будують за такими напрямками:***

1. *Товарна диференціація* полягає у тому, що підприємство відзначає свої товари та послуги, які відрізняються від товарів та послуг конкурентів, тим самим забезпечуючи для них окремі «сегменти» попиту.
2. *Товарна вузька спеціалізація* визначається роботою підприємства на доволі вузькому ринковому сегменті та пов'язана з обмеженням сфери збуту.
3. *Товарна диверсифікація* передбачає істотне розширення сфери діяльності підприємства та виробництво великої кількості товарів та послуг, що, як правило, не пов'язані одні з одними.
4. *Вертикальна інтеграція* передбачає розширення діяльності підприємства по вертикалі, коли підприємство освоює (або приєднує до себе) виробництво або послуги одного технологічного ланцюга, а також функції збуту з одного товару або однорідної групи товарів.

3. Якість та конкурентоспроможність продукції

Якість товарів чи послуг є одним із найважливіших факторів успішної комерційної діяльності будь-якого підприємства. **Якість** – абсолютний показник, результат праці. Вона охоплює характеристики, об'єктивно закладені в конкретному товарі у процесі його розроблення і виробництва, хоча окремі споживачі можуть сприймати по-різному рівень якості того самого товару.

Система управління якістю є сукупністю управлінських органів та об'єктів управління, заходів, методів та засобів, спрямованих на встановлення, забезпечення та підтримку високого рівня якості продукції.

Принципи управління якістю:

- орієнтація на споживача;
- лідерство (відповідальність) вищого керівництва;
- залучення персоналу;
- процесійний підхід;
- системний підхід до управління;
- постійне поліпшення;
- прийняття рішень на основі фактів;
- взаємовигідні стосунки з постачальниками.

Конкурентоспроможність продукції є одним з головних чинників, який визначає успіх ринкової діяльності товаровиробників. Конкурентоспроможність характеризує не тільки власне товар (виріб чи послуг), а й ступінь відповідності його характеристик і властивостей, передпродажного і післяпродажного сервісу потребам та запитам певних (цільових) груп споживачів у певний проміжок часу.

Конкурентоспроможність – це відносна величина, адже товар конкретного рівня якості може бути цілком конкурентоспроможним на одному ринку (українському) і неконкурентоспроможним на іншому (приміром, німецькому).

З-поміж численних методик оцінювання конкурентоспроможності продукції підприємств найчастіше використовується методика, яка передбачає визначення інтегрального показника конкурентоспроможності за наступною формулою:

$$K_{ini} = \frac{I_{mn}}{I_{en}} \quad (3.1)$$

де $I_{mn}I_{en}$ – відповідно індекси технічних та індекс економічних параметрів.

$$I_{en} = \frac{Ц_{оцін.спож}}{Ц_{баз.спож}}, \quad (3.2)$$

$$Ц_{спож} = Ц_{придб} + Ц_{експл} \quad (3.3)$$

де $Ц_{спож}$ – ціна споживання продукції, грн./од.;

$Ц_{придб}$ – ціна придбання продукції;

$Ц_{експл}$ – ціна експлуатації продукції, грн./од.

Індекс технічних параметрів продукції підприємства розраховується за наступною формулою:

$$I_{mn} = \sum_{i=1}^n p_i \times q_i, \quad (3.4)$$

де p_i – коефіцієнт вагомості кожного параметра, який переважно визначають методом експертних оцінювань;

q_i – відносний параметр якості.

$$q_i = \frac{P_{оцін}}{P_{баз}}, \quad (3.5)$$

де $P_{оцін}$ – значення параметра оцінюваної продукції;

$P_{баз}$ – значення параметра базової продукції.

Якщо $K_{інт} < 1$, то аналізована продукція поступається перед базовою продукцією конкурентів, а якщо $K_{інт} > 1$ – її конкурентоспроможність вища, ніж базового варіанта.

4. Розробка товарної марки

Одним із важливих елементів товарної політики підприємства є рішення щодо використання товарних марок. Пропозиція товару під певною маркою сприяє зміцненню його ринкових позицій, але водночас потребує додаткових витрат і відповідно підвищує ціну цього товару.

Товарний знак є об'єктом промислової власності. Юридичний захист товарного знаку забезпечує Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів та послуг», ухвалений 15 грудня 1993 р. Офіційну реєстрацію товарних знаків (ТЗ) виконує Держпатент України.

Зареєстрований товарний знак зазвичай супроводжується буквою R у колі, іноді – позначенням ТМ (від англ. – *trade mark*, що іноді дослівно перекладають як «торгова марка»).

Елементами товарних знаків не можуть бути: герби і прапори держав; емблеми, скорочення чи повні назви міжнародних організацій; родові назви товарів; знаки, що дуже подібні до торгових знаків відомих підприємств.

Функції товарних знаків: створюють відмінності між товарами; полегшують ідентифікацію товарів; є гарантом якості товару; надають інформацію про товар та його виробника; рекламують товар; підвищують престиж продукції; забезпечують правовий захист товару.

Вимоги до товарних знаків: новизна ідеї; асоціативність; естетичність; лаконічність; зручність вимови; легка запам'ятовуваність; гармонія кольорів; можливість миттєвого розпізнавання.

Запитання для самоперевірки знань

1. Розкрийте сутність поняття «продукція підприємства»
2. Порівняйте різні види товарів.
3. Визначте відмінності послуги від товару та їхніх основних видів.

4. Обґрунтуйте необхідність виокремлення понять «вартість» та «цінність» продукції.
5. Визначте сутність поняття «товарна політика» підприємства. Охарактеризуйте її основні завдання.
6. Розкрийте сутність концепції життєвого циклу товару та його основних етапів.
7. Розкрийте сутність товарного асортименту та номенклатури підприємства.
8. Обґрунтуйте необхідність формування товарного асортименту та управління ним.
9. Охарактеризуйте стратегії управління товарним асортиментом.
10. Визначте взаємозв'язок якості та конкурентоспроможності товару.
11. Опишіть товарні марки та знаки, їх функції та види.
12. Які вимоги ставляться до товарних знаків в процесі їх розробки?

ТЕМА 4. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Виробнича програма підприємства та її показники.
2. Особливості складання виробничої програми.
3. Планування виробничої програми підприємства.

1. Виробнича програма підприємства та її показники

Процес виробництва – це об'єднання виробничих ресурсів (або чинників виробництва) в певній комбінації з метою створення матеріальних благ і їх подальшої реалізації. Ефективність діяльності підприємства значною мірою залежить від того, наскільки обґрунтовані розроблені перспективні і поточні плани виробництва на підприємстві.

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система планових завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Виробнича програма визначає: обсяг випуску продукції, номенклатуру і асортимент продукції, кількісні та якісні показники виробництва, обсяги робіт промислового характеру, які заплановані до виконання на підприємстві, обсяги реалізованої продукції впродовж планового періоду.

Виробнича програма є центральною ланкою системи фінансово-господарських планів розвитку підприємства, є початковою передумовою їх

розробки. Це пов'язано з тим, що в ній формуються основні показники його діяльності, які визначають рівень конкурентоспроможності підприємства на ринку. У зв'язку з цим, **завданнями розробки виробничої програми підприємства** є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яку виготовлятиме підприємство, якнайкраще використовуючи ресурси за максимального прибутку.

При розробці виробничої програми підприємства використовуються натуральні, умовно-натуральні, трудові, вартісні і якісні методи вимірювання. Вони дозволяють вести планування, облік, контроль собівартості, обсягів продажу, номенклатури, асортименту, трудомісткості, якості продукції, що випускається.

Натуральні показники плану (тонни, одиниці, метри і тому подібне) характеризують виробничу спеціалізацію підприємства та частку на ринку того чи іншого продукту. З розрахунку на одиницю продукції встановлюються технологічні норми витрат сировини, енергії, робочого часу, а також визначається собівартість виробів (послуг). Без натуральних показників неможливо визначити потребу у виробничих потужностях і ефективність їх використання.

Натуральні показники плану необхідні для:

- оцінки матеріало- і трудомісткості виробництва;
- обґрунтування потреби в окремих видах матеріалів, сировини і устаткування;
- визначення складу і кількості робочих, необхідних для організації виробництва того або іншого продукту;
- задоволення попиту споживачів.

Вибір натуральних показників вимірювання залежить від характеру виробу, призначення продукції, що виготовляється, її споживчих якостей. Натуральні показники найповніше і об'єктивно характеризують динаміку виробництва, продуктивність праці, проте придатні для оцінки лише однорідній продукції. На підприємствах з широким асортиментом продукції за допомогою натуральних показників неможливо охарактеризувати загальний обсяг виробництва і проаналізувати його динаміку.

Трудові показники – години, хвилини робочого часу – використовуються у внутрішньовиробничому плануванні для оцінки трудомісткості одиниці продукції та виробничої програми. Найбільш поширені показники – трудомісткість продукції або витрати робочого часу на виготовлення продукції, виконання послуг, які розраховуються в нормо-годинах. Крім того, для вимірювання роботи устаткування використовується показник – станко-години.

Універсальними показниками в системі оцінки обсягів виробництва та

реалізації продукції є **вартісні**, об'ємні показники діяльності, які використовуються одночасно з натуральними і трудовими показниками. Вартісні показники необхідні для узагальненої оцінки обсягів діяльності підприємства, яке виробляє широкий асортимент продукції, для співставлення витрат з отриманим прибутком, оцінки ефективності діяльності підприємства.

У грошовому виразі розраховуються *товарна продукція, валова продукція, реалізована продукція, чиста продукція, умовно-чиста продукція, нормативно-чиста продукція, валовий і внутрішньозаводський оборот підприємства, нормативна вартість обробки продукції*.

Товарна продукція – характеризує обсяг готової продукції, напівфабрикатів, призначених для реалізації на сторону (іншим підприємствам), а також робіт і послуг промислового характеру, що виконані для інших підприємств.

Цю продукцію обчислюють в оптових цінах, що діють, а її показники використовуються для розрахунків обсягів реалізованої продукції, визначення собівартості виробів і загальних витрат підприємства, розробки фінансового плану підприємства.

До товарної продукції відносять вартість готової продукції; напівфабрикатів що реалізуються на сторону; вартість капітального ремонту свого устаткування і транспортних засобів; вартість робіт промислового характеру для сторонніх організацій і своїх непромислових господарств; вартість тари, виготовленої для пакування своєї продукції, якщо вона не врахована в оптовій ціні на цю продукцію; вартість обробки продукції з матеріалу замовника (давальницька сировина).

У узагальненому вигляді обсяг товарної продукції визначається за формулою:

$$ТП = ГП + ПФ + Пп + Про, \quad (4.1)$$

де *ГП* – готова продукція;

ПФ – напівфабрикати, які реалізуються на сторону (іншим підприємствам);

Пп – роботи промислового характеру, які виконуються для інших підприємств, своїх підрозділів;

Про – вартість обробки продукції з давальницької сировини.

Товарна продукція планується заводським методом, тобто без урахування вартості готової продукції, напівфабрикатів, які виготовлені для власних потреб.

Валова продукція характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт, послуг, виконаних на підприємстві за

певний (плановий) період в незмінних (порівняльних) цінах.

До складу валової продукції входить товарна продукція, зміна залишків незавершеного виробництва на початок і кінець року, а також вартість матеріалів і сировини, наданих замовником на переробку.

Об'єм валової продукції розраховується по формулі:

$$ВП = ТП \pm (НП_n - НП_k), \quad (4.2)$$

де $НП_n$, $НП_k$ – вартість залишків незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.

Валовий оборот характеризує загальний обсяг продукції, робіт, які виготовлені на підприємстві всіма його підрозділами, незалежно від призначення (для власних цілей або для реалізації на сторону) за певний (плановий) період.

Оскільки до складу валового обороту входить продукція, яка вироблена одним підрозділом для потреб іншого, з'являється так званий "повторний рахунок". Обсяг таких робіт називається внутрішнім оборотом – **внутрішнім заводським оборотом**.

Обсяг валового обороту розраховується за формулою:

$$ВО = ВП + ВЗО, \quad (4.3)$$

де $ВЗО$ - внутрішній заводський оборот.

Тому валову продукцію можна розрахувати також за формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО, \quad (4.4)$$

Виробничий процес підприємства направлений на створення додаткової вартості і є частиною процесу створення сукупної вартості всього національного доходу. Величину додаткової вартості, створеної на конкретному підприємстві, характеризує показник «чиста продукція підприємства».

Чиста продукція підприємства характеризує додаткову (нову) вартість, яка створена на даному підприємстві за певний (плановий) період.

До складу чистої продукції підприємства входить оплата праці робочих, тобто оцінка витрат персоналу підприємства; відрахування на соціальні заходи; витрати, пов'язані з організацією виробничого процесу; обов'язкові платежі, які входять до складу ціни; плановий прибуток підприємства. До чистої продукції не відноситься перенесена вартість, яка створена на інших підприємствах (вартість сировини, матеріалів, електроенергії, амортизація устаткування і тому подібне).

Кількісно її оцінка може бути отримана шляхом віднімання з об'ємів товарної продукції всієї суми матеріальних витрат в оптових цінах, а також сума амортизаційних відрахувань:

$$ЧП = ТП - МВ - А, \quad (4.5)$$

де $МВ$ – матеріальні витрати;

$А$ – нарахована амортизація основних фондів на їх ремонт і повне відновлення.

Умовно-чиста продукція характеризує додаткову вартість, створену на підприємстві, але з урахуванням амортизаційних відрахувань.

Показник умовно-чистої продукції ($УЧП$) розраховується за формулою:

$$УЧП = ЧП + А, \quad (4.6)$$

Нормативно-чиста продукція характеризує частину ціни виробу (робіт, послуг), яка включає основну і додаткову заробітну платню персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи та нормативний прибуток.

Реалізована продукція – це товарна продукція, яка фактично відвантажена і сплачена споживачем продукції підприємства за певний (плановий) період.

Обсяг реалізації продукції, таким чином, визначає обсяг виробленої і відвантаженої продукції, яка знайшла свого споживача і визнана на ринку.

Обсяг реалізації продукції розраховується за формулою:

$$РП = ТП + (Г_n - Г_k) + (O_n - O_k), \text{ грн.}, \quad (4.7)$$

де $Г_n, Г_k$ – залишки готової нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.;

O_n, O_k – залишки продукції відвантаженою, за яку термін оплати не наступив і продукції на відповідальному зберіганні у покупців відповідно на початок і кінець планового періоду, грн.

Величина незавершеного виробництва у вартісному виразі ($НП$) визначається за формулою:

$$НП = \frac{N \times C \times D_u \times K_{нз}}{D}, \quad (4.8)$$

N – кількість виробів в натуральних одиницях;

$С$ – собівартість одного виробу, грн.;

D_u – тривалість циклу виготовлення одного виробу, робочих днів;

$K_{нз}$ – коефіцієнт наростання витрат при виготовленні виробу.

$$K_{нз} = \frac{M + 0.5C_1}{C_1} \text{ или } K_{нз} = \frac{C_0 + 0.5C_n}{C_0 + C_n} \quad (4.9)$$

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

C_1 – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат, грн.;

C_0 – одноразові витрати спочатку циклу виготовлення продукції, грн.;

C_n – поточні витрати на виготовлення продукції, грн.

При формуванні і виконанні виробничої програми підприємства використовують *відносні показники*, які характеризують технологічні особливості виробництва.

До основних з них відносяться:

1. *Коефіцієнт товарності (K_t)*, який характеризує частку продукції, готової до реалізації, в загальному обсязі виробленої продукції. Опосередкований цей коефіцієнт дозволяє оцінити тривалість виробничого циклу, рівень ефективності його організації. Збільшення коефіцієнта товарності свідчить про скорочення частки незавершеного виробництва в загальній структурі валової продукції. Коефіцієнт розраховується за формулою:

$$K_t = \frac{ТП}{ВП}, \quad (4.10)$$

2. *Коефіцієнт внутрішньовиробничого комбінування (K_k)* характеризує кількість стадій виробничого процесу; визначається відношенням обсягу внутрішнього заводського обороту до обсягів валової продукції. Розраховується за формулою:

$$K_k = \frac{ВЗО}{ВП}, \quad (4.11)$$

2. Особливості складання виробничої програми

На підставі плану випуску продукції підприємством розробляються річні, кварталні й місячні виробничі програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання з номенклатури і загального обсягу продукції, кількість назв окремих видів продукції в натуральному вираженні. Планово-облікові одиниці (номенклатурні позиції), у яких встановлюють завдання цехам щодо номенклатури, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Для пускових (складальних) цехів програма складається з назв та кількості готових виробів відповідно до плану виробництва. В одиничному і серійному виробництві для заготівельних та обробних цехів номенклатурне завдання встановлюють, зазвичай, у комплектах на замовлення, виробках, вузлах. В умовах масового виробництва цим цехам планують випуск заготовок і деталей за окремими назвами.

Розподіляючи завдання виробничої програми, необхідно урахувувати такі фактори:

- встановлені договорами строки поставки продукції споживачам;
- збільшення випуску продукції за рахунок приросту і покращення

використання виробничих потужностей, а також у результаті заходів, передбачених планом інновацій;

- терміну введення в дію нових потужностей та обладнання, забезпечення рівномірного завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення серійності (масовості) виробництва;
- кількості робочих днів у кожному кварталі;
- можливого вибуття основних виробничих засобів, а також зупинення окремих агрегатів, ділянок та цехів для ремонту обладнання;
- зняття з виробництва застарілих видів продукції, які не відповідають за техніко-економічними показниками сучасному рівню розвитку науки і техніки, на які немає попиту і можливості замінити їх новими;
- сезонності й змінності роботи;
- сезонності збуту продукції.

У масовому і багатосерійному виробництві, коли споживання продукції не має сезонного характеру, виробничу програму розподіляють за плановими періодами пропорційно до кількості робочих днів. У інших випадках, розподіляючи завдання, ураховують терміни постачання продукції споживачам.

Виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

Оптимальна виробнича програма - це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятним критерієм.

Оптимізують виробничу програму з метою:

- планування оптимальної структури номенклатури;
- визначення максимально можливого обсягу продукції та економічної межі нарощування виробництва.

3. Планування виробничої програми підприємства

Планування виробничої програми підприємства – це чітке передбачення і програмування на перспективу обсягів виробничого процесу та реалізації продукції.

В процесі планування виробничої програми підприємства основну увагу приділяють виробництву конкурентоздатної продукції, яка знайде свого споживача на ринку, ефективному використанню наявних факторів виробництва та досягненню певних результатів фінансово-господарської діяльності. Це викликає необхідність **розробки виробничої програми в двох варіантах:**

- 1-й варіант – *необхідний обсяг виробництва та реалізації продукції,*

який дозволить отримати певний цільовий прибуток;

2-й варіант – *можливий обсяг виробництва*, який буде досягнутий при наявному ресурсному потенціалі підприємства та можливий обсяг реалізації, обумовлений позицією підприємства та кон'юнктурою на ринках готової продукції.

При розробці виробничої програми за **першим варіантом** розрахунки проводяться в два етапи. На першому етапі за допомогою методу прямого рахунку або через розрахунок точки безбитковості визначають обсяги реалізації, які дозволять отримати цільовий прибуток.

Розрахунок планового обсягу реалізації – необхідного обсягу продажів ($R_{необ}$) – здійснюється за формулою:

$$R_{необ} = \frac{В_{пост} + П_{ц}}{1 - В_{з} / Ц}, \quad (4.12)$$

де $В_{пост}$ – сума постійних витрат підприємства, грн;

$П_{ц}$ – сума цільового прибутку, грн;

$В_{з}$ – середні змінні витрати з розрахунку на одиницю продукції, грн;

$Ц$ – середня відпускна ціна продукції (без урахування ПДВ і акцизів).

На другому етапі за допомогою балансового методу визначають *необхідний обсяг товарної продукції* ($T_{пл}$), а через коефіцієнт *товарності* *необхідний обсяг валової продукції* ($В_{пл}$). Розрахунки здійснюють по формулі:

$$T_{пл} = R_{необ} + З_{тп.к} - З_{тп.п.}, \quad (4.13)$$

де $З_{тп.к}$, $З_{тп.п.}$ – запаси товарної продукції на складах підприємства відповідно на кінець і початок планового періоду, грн;

$$ВП = T_{пл} / K_{т}, \quad (4.14)$$

де $K_{т}$ – коефіцієнт товарності продукції підприємства.

При розробці виробничої програми за **другим варіантом** (визначення можливого обсягу виробництва і реалізації) може бути використаний факторно-аналітичний метод розрахунків.

Факторно-аналітичний метод розрахунків виробничої програми підприємства передбачає визначення обсягу виробництва на основі наявних факторів виробництва: виробничих потужностей підприємства, наявних трудових і матеріальних ресурсів.

Обсяг продукції, наприклад, валової або товарної, може бути розрахований через величину загальних ресурсів таким чином:

$$ВП(ТП) = ОЗ \times \Phi_o, \quad (4.15)$$

$ОЗ$ – середньорічна вартість основних виробничих засобів, грн.;

Φ_0 – фондвіддача, грн.

$$ВП(ПП) = P \times ПТ, \quad (4.16)$$

P – чисельність працівників на підприємстві, осіб;

$ПТ$ – продуктивність праці, яка може бути виражена показником виробітку, грн/ос.

Обсяг виробництва продукції в натуральних показниках (N) може бути розрахований, виходячи з величини матеріальних ресурсів, поставлених підприємству в плановому періоді ($MЗ$) і норми витрат цього виду ресурсу на одиницю продукції q :

$$N = \frac{MЗ}{q}. \quad (4.17)$$

Від рівня використання виробничої потужності підприємства (тобто від максимально можливого обсягу випуску продукції при встановленій величині виробничих фондів і організації виробничого процесу) залежить обсяг випуску продукції:

$$ВП = ПМ \times K_{исп}, \quad (4.18)$$

$ПМ$ – проектна потужність підприємства, грн.;

$K_{исп}$ – коефіцієнт використання проектної потужності.

Після розрахунків необхідного і можливого обсягу виробництва і реалізації продукції переходять до узгодження планових показників. Якщо обсяг необхідної реалізації більший, ніж обсяг можливої реалізації, це свідчить про те, що підприємство не отримає достатнього прибутку для формування цільових фінансових фондів. Для узгодження цих показників необхідно проглянути номенклатурну і асортиментну структуру виробництва і реалізації продукції з метою збільшення продукції, яка має попит на ринку, підвищення її якості.

Якщо необхідний обсяг виробництва більше можливого, це свідчить про недостатність ресурсного потенціалу підприємства виготовити певний обсяг продукції. Для усунення цих розбіжностей необхідно розробити організаційно-технічні заходи щодо підвищення виробничої потужності підприємства, проглянути структуру персоналу підприємства, розробити систему стимулювання продуктивної праці, визначити додаткові ринки закупівлі сировини і матеріалів.

Для визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах використовують різні методи. **Методи визначення потреби в ресурсах** – це способи встановлення кількості матеріальних ресурсів, потрібних для виробничої та іншої діяльності підприємства.

Використовують різні методи визначення потреби в матеріалах

залежно від наявності потрібних даних, специфіки технологічних процесів виготовлення продукції, призначення матеріалів та інших особливостей виробництва і споживання матеріалів.

Метод прямого розрахунку дає змогу одержати науково обґрунтовані дані про величину нормативних витрат матеріалів. Методом прямого розрахунку визначають потребу в сировині та матеріалах для випуску готової продукції за встановлених норм їх витрат. Якщо той самий вид матеріалу використовується для виготовлення кількох видів виробів, то потреба в ньому розраховується як:

$$Пм = \sum_{i=1}^n Нvi \times Ni , \quad (4.19)$$

де $Нvi$ – норма витрат матеріалу на i -й виріб;

Ni – виробництво i -го виробу в плановому періоді;

n – кількість видів виробів, для яких використовується цей вид матеріалу.

Цей метод має багато різновидів залежно від використовуваних норм (на деталь, на виріб), а також від виробничої програми. Потребу в матеріалах на вироби розраховують за нормами на кожну деталь, яка є складовою виробу, і для кожного виду матеріалів окремо. На підставі подетальних норм складають зведену норму потреб матеріалів на вироби. Річну потребу в основних матеріалах визначають, помноживши технічно обґрунтовані норми на виробничу програму.

Потребу в матеріалах можна визначити за допомогою нормативу витрат матеріалів на одиницю продукції чи обсяг виробництва. Прикладом такого нормативу може бути коефіцієнт використання матеріалів ($Квм$), який визначається як відношення чистої маси виробу до норми витрат матеріалу:

$$Квм = \frac{m_v}{Нvm} , \quad (4.20)$$

де m_v – чиста вага деталі, що виготовляється, кг;

$Нvm$ – норма витрат матеріалів на виробництво деталі, кг.

Під час планування виробництва нової продукції, для якої не встановлено норм витрат матеріалів, потребу в них визначають **методом аналогії**. Згідно з цим методом нові вироби за допомогою відповідних коефіцієнтів порівнюють до виробів, для яких обґрунтовані норми витрат матеріалів і потреба:

$$Пм = Нvb \times Nn \times K , \quad (4.21)$$

де $Нvb$ – норма витрат матеріалу на аналогічний базовий виріб;

N_n – запланований випуск нового виробу в натуральному вираженні;

K – коефіцієнт, який враховує особливості матеріалу для виробництва нового виробу. Таким коефіцієнтом може слугувати відношення маси нового виробу до маси базового.

За багатоміномклатурного виробництва потребу в матеріалах визначають *за типовим представником*, тобто виробом, що найповніше відображає витрати матеріалів на всю групу (партію) продукції, представником якої він є:

$$Пм = N_{em} \times H_z, \quad (4.22)$$

де N_{em} – норма витрат на типового представника;

H_z – програма випуску всіх виробів цієї групи.

Якщо в момент розрахунку на підприємстві немає даних про обсяг виробничої програми в натуральному вираженні, а також норми витрат матеріальних ресурсів, то потребу в них визначають *методом динамічних коефіцієнтів*:

$$Пм = B_{mf} \times I_{vv} \times I_n, \quad (4.23)$$

де B_{mf} – фактичні витрати матеріалів за минулий період;

I_{vv} – індекс зміни виробничої програми;

I_n – індекс середнього зниження норм витрат матеріалів у плановому періоді.

Складовою частиною річної потреби підприємства в матеріальних ресурсах є їх потреба на утворення виробничих запасів сировини і матеріалів. Створення необхідних запасів повинно забезпечувати безперервну роботу підприємства і прискорення оборотності оборотних засобів.

Запитання для самоперевірки знань

1. Розкрийте поняття виробничої програми підприємства та правила її розробки.
2. Охарактеризуйте натуральні показники виробничої програми та визначте їх значення.
3. Дайте характеристику розробки виробничої програми у вартісному вираженні.
4. Назвіть складові елементи понять «валова продукція підприємства» та «товарна продукція підприємства». Чим вони відрізняються?
5. Що таке «внутрішній заводський оборот»? Про що свідчить зростання питомої ваги цього показника у валовій продукції підприємства?

6. Який елемент є складовою поняття «вартість продукції», «умовно-чиста продукція», «нормативно-чиста продукція»?

7. Що характеризує коефіцієнт товарності та які процеси він допомагає оцінити і проаналізувати?

8. Яким чином можна оцінити та проаналізувати кількість стадій виробничого процесу?

9. Визначте особливості формування виробничої програми підприємств в умовах ринку.

10. Назвіть етапи розробки виробничої програми. Розкрийте їх зміст.

11. Поясніть необхідність обґрунтування виробничої програми ресурсами.

12. Назвіть та охарактеризуйте методи визначення потреби в матеріальних ресурсах.

ТЕМА 5. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Виробнича потужність підприємства: сутність, види та послідовність розрахунку.

2. Принципи та методи визначення виробничої потужності.

3. Показники використання виробничої потужності та її баланс.

4. Фактори та резерви зростання виробничої потужності.

1. Виробнича потужність підприємства: сутність, види та послідовність розрахунку

Виробнича потужність – це максимально можливий обсяг продукції встановленої номенклатури, який може виготовити підприємство за певний період часу за умов раціонального використання обладнання та виробничих площ. Виробнича потужність розраховують, як правило, на рік.

Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю проходить *два етапи*:

1. Визначення максимального обсягу випуску виробів, який має бути забезпечений наявною виробничою потужністю підприємства.

2. Урахування необхідної кількості введення в дію нових (додаткових) потужностей за рахунок технічного переозброєння або розширення підприємства.

У господарській практиці потужності підприємства класифікуються за наступними ознаками:

1) за рівнем розрахунку, виробнича потужність конкретного:

- устаткування або укрупненої групи;
- підрозділу підприємства;
- підприємства в цілому.

2) за видами:

- проектна;
- поточна;
- резервна.

Проектною є потужність, що визначається в процесі реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції.

Поточна виробнича потужність визначається періодично в зв'язку зі зміною умов виробництва або перевищенням проектних показників. При цьому виробничу потужність обчислюють на кінець кварталу, місяця тощо.

Резервна виробнича потужність повинна формуватись і постійно існувати у певних галузях економіки: електроенергетиці, газовій промисловості, на транспорті для покриття так званих пікових навантажень.

3) залежно від періоду виміру:

– *вхідна виробнича потужність* – потужність на початок року, яка показує якими виробничими можливостями володіє підприємство на початку планового періоду;

– *вихідна виробнича потужність* – це потужність на кінець року, зумовлена підсумовуванням вхідної потужності та потужності, що вводиться за винятком потужності, що вибуває.

$$ПМ_{ВИХ} = ПМ_{ВХ} + ПМ_{ВВ} - ПМ_{ВИВ} , \quad (5.1)$$

де $ПМ_{ВХ}$ – виробнича потужність на початок періоду;

$ПМ_{ВВ}$ – введена в плановому періоді виробнича потужність;

$ПМ_{ВИВ}$ – виведена за плановий період проектна потужність.

– *середньорічна виробнича потужність* підприємства, цеху обчислюється за формулою

$$ПМ_{СР} = ПМ_{ВХ} + ПМ_{ВВ} \times \frac{\kappa}{12} - ПМ_{ВИВ} \times \frac{12-\kappa}{12} , \quad (5.2)$$

де κ – кількість місяців експлуатації обладнання з визначеною потужністю протягом року.

Визначення виробничої потужності як максимального потенціалу підприємства дозволяє об'єктивно оцінити можливості підприємства та установити обґрунтовані виробничі завдання з випуску продукції.

Вихідні дані та послідовність розрахунків, якими визначається виробнича потужність підприємства, наведено на рис. 6.1.

Розрахунки виконують технологічні та економічні служби підприємства. Виробничі підрозділи, які за виробничою потужністю нижчі від рівня провідних підрозділів, повинні розглядатися як "вузькі місця", для яких необхідно розробити й впровадити технічні та організаційні заходи, що забезпечать доведення їх пропускної спроможності до рівня провідних підрозділів підприємства. Можуть вживатися заходи щодо заміни устаткування, технології, збільшення змінності роботи на окремих ділянках.



Рисунок 5.1. – Інформаційне забезпечення та ієрархічність розрахунків виробничої потужності підприємства

Формування виробничих потужностей підприємства, досконалість організаційної побудови технологічних процесів великою мірою залежать від рівня узгодженості пропускнує спроможності машин в окремії підсистемі (підрозділ, дільниця) і між підсистемами в межах певного парку машин усього підприємства. До виробничої потужності належить як встановлене, так і невстановлене устаткування, яке є на підприємстві (крім резервного). Крім того, виробничу потужність розраховують на основі максимально можливого річного часу роботи устаткування та використання робочих площ.

Розрізняють *календарний, режимний (номінальний) і плановий (ефективний, корисний) фонди часу роботи обладнання.*

Календарний фонд часу виробничого обладнання, який враховує максимально можливу тривалість його роботи, є базою для розрахунку інших видів фонду робочого часу:

$$\Phi_k = D_k \times t, \quad (5.3)$$

де D_k – кількість днів у певному календарному періоді;

t – кількість годин роботи обладнання протягом доби.

Режимний, або номінальний, фонд робочого часу машини (агрегату) залежить від кількості календарних і неробочих днів та режиму змінності роботи:

$$\Phi_p = (D_k - D_n) \times t_c, \quad (5.4)$$

або

$$\Phi_p = [(D_k - D_c) \times t_3 - D_{cn} \times t_{cc}] \times n_3 \quad (5.5)$$

де t_c – середня кількість годин роботи машини впродовж доби в робочі дні за прийнятим режимом змінності та з урахуванням скороченої тривалості зміни в передвихідні та передсвяткові дні;

D_c – кількість вихідних і святкових днів у розрахунковому періоді;

t_3 – тривалість робочої зміни, год;

D_{cn} – кількість передвихідних (передсвяткових) днів зі скороченою тривалістю робочої зміни;

t_{cn} – час, на який зменшена тривалість робочої зміни в передсвяткові та передвихідні дні, год;

n_3 – режим змінності роботи підприємства (1, 2, 3 зміни).

Плановий (ефективний, корисний) фонд робочого часу обладнання дорівнює різниці між режимним (номінальним) фондом і сумою витрат часу на ремонт, налагодження, переналагодження цього обладнання протягом планового періоду:

$$\Phi_n = \Phi_p - (T_{tn} - T_{tp}), \quad (5.6)$$

або

$$\Phi n = \Phi p \times \left(1 - \frac{t_p + t_n}{100\%}\right) \quad (5.7)$$

де T_{lp} , t_p – витрати часу на ремонт обладнання відповідно в годинах та відсотках до режимного фонду;

T_{tn} , t_n – витрати часу на налагодження, переналагодження обладнання відповідно в годинах та відсотках до режимного фонду.

2. Принципи та методи визначення виробничої потужності

Як правило, виробничі потужності підприємства визначають за галузевим принципом, який враховує специфіку їх виробничої діяльності та технологічні аспекти і принципи. Для більшості галузей народного господарства існують спільні **методичні принципи розрахунку виробничих потужностей** діючих підприємств:

1. *Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції.* У цьому випадку можливе групування продукції за окремими спільними конструктивно-технологічними характеристиками з визначенням для кожної групи базового виробу. Інші вироби цієї групи приводять до характеристик цього виробу за допомогою коефіцієнта трудомісткості.

Якщо підприємство випускає великий асортимент різної продукції, то виробничу потужність розраховують окремо для кожного виду виробів. Під час розрахунків потужності великої номенклатури виробів у грошовому вираженні обов'язково додається виробнича програма підприємства, за якою визначають потужність.

2. *Виробнича потужність підприємства визначається на підставі потужності основних виробничих цехів* (дільниць, технологічних ліній, агрегатів) з урахуванням заходів з ліквідації "вузьких місць" і можливого внутрішньовиробничого кооперування. До основних виробничих підрозділів відносяться ті, які виконують головні технологічні процеси (операції), є вирішальними для забезпечення випуску головних видів продукції та виконують найтрудомісткіші роботи.

3. *Під час визначення виробничої потужності підприємства враховують:*

- усе діюче і недіюче, що перебуває в ремонті, устаткування основних виробничих цехів;
- устаткування, що є на складі та має бути введено в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду;
- понаднормативне резервне устаткування;

- понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

4. *Виробничу потужність підприємства розраховують за нормативними даними продуктивності устаткування, використання виробничих площ, трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та організації виробництва.* Переважно використовують власнорозраховані технічні норми, досягнення в процесі виробничої діяльності. За основу беруть найпрогресивніші досягнення (20-25 %) робітників однакових професій ланок виробництва.

5. *Під час розрахунків виробничої потужності враховують оптимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування.*

6. *Розраховується виробнича потужність провідного цеху (дільниці) з виготовлення однорідної продукції та технологічна спроможність решти виробничих ланок підприємства.*

У різних галузях економіки застосовуються відмінні **методи, за якими визначають виробничу потужність підприємств.** Основні з них наступні:

Метод ключового обладнання – застосовується в тих галузях, у переліку засобів праці яких є ключове обладнання. *Ключове обладнання* – це такий вид обладнання, який становить обов'язкову частину машинного комплексу певного виробництва та на якому ґрунтуються потужності робочих машин на попередніх та наступних етапах виробництва. Цей метод використовується для цілей перспективного планування, оскільки дає змогу пов'язувати потреби та можливості їх задоволення у перспективі без ускладнень планувальних рішень.

Метод основних виробничих засобів праці (фондів). За цим методом виробнича потужність визначається на підставі даних максимальної потужності устаткування з максимальним терміном його роботи.

Економіко-математичні методи. Застосування даних методів дає змогу виявити резерви використання засобів виробництва та визначити виробничу потужність у тих випадках, коли застосувати інші методи неможливо з якихось причин. До економіко-математичних методів розрахунку виробничої потужності належать:

1. **Метод модифікованого індексу фондівіддачі,** суть якого полягає у визначенні показника фондівіддачі як відношення продукції у порівнюваних цінах до залишкової величини основного капіталу для кількох років. Потім визначають рік, в якому підприємство працювало з повним навантаженням. Добуток показника фондівіддачі за рік з повним навантаженням на залишкову вартість основного капіталу в незмінних цінах у наступному році

визначає виробничу потужність в одиницях продукції в досліджуваному році. Ступінь використання виробничої потужності обчислюється як відношення фактичного обсягу продукції до виробничої потужності в одиницях продукції у досліджуваному році.

2. *Метод моделювання*, суть якого полягає у визначенні за допомогою багатофакторного регресивного аналізу формули для розрахунку величини виробничої потужності підприємства чи виробництва.

Цей метод об'єднує дві основні методики. Сутність першої полягає в тому, що за допомогою теоретичного аналізу відбирають фактори, які впливають на величину формування виробничої потужності. Далі встановлюють форму та ступінь зв'язків між факторами та величиною виробничої потужності за допомогою багатофакторного регресивного аналізу.

Друга методика розрахунку виробничої потужності ґрунтується на створенні регресивної моделі не за значеннями величини потужності, а за обсягом випущеної продукції чи виконаних робіт. Така методика простіша, проте менш точна, ніж попередня, її можна використати у перспективному плануванні для орієнтовної, приблизної оцінки ступеня впливу груп факторів на формування величини виробничої потужності.

Особливості визначення потужності на підприємствах різних галузей економіки зводяться до специфіки їх виробничої діяльності. Як зазначено вище, крім основних (головних) виробничих цехів, розраховують також технологічну спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства. Вони необхідні, щоб виявити невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції окремих виробничих підрозділів і забезпечити узгоджену технологічну пропорційність між взаємопов'язаними виробничими ланками.

У ринкових умовах господарювання, коли перевага в розвитку економіки надається територіальним виробничим комплексам, у які входять і відповідні галузі, розміщені на цій території, виробничу потужність визначають з кожного виду виробничої діяльності в натуральних показниках і в загальній грошовій сумі. Загальну потужність територіального виробничого комплексу розраховують як суму потужностей виробничих підрозділів, розміщених на певній території (регіоні), виражену в грошовій сумі в порівняльних цінах на певну продукцію.

Розрахунки виробничої потужності проводяться відповідно до типів виробництва:

1. *Величина виробничої потужності технологічної лінії в умовах масового виробництва* за розрахунковий період (рік, квартал) визначається як співвідношення фонду робочого часу в цьому періоді та трудомісткості

одного виробу (деталі), виражених в однакових одиницях вимірювання часу:

$$ВП = \frac{\Phi n \times g}{H_{вир}}, \quad (5.8)$$

це Φn – корисний фонд роботи часу одиниці устаткування;

g – кількість устаткування;

$H_{вир}$ – норма часу на одиницю виробу (деталі).

2. У серійному виробництві виробничу потужність розраховують відносно типового представника:

$$ВП = \frac{\Phi n \times g}{T_{тип}}, \quad (5.9)$$

це $T_{тип}$ – трудомісткість оброблення типового виробу.

3. Обчислюючи *потужності багатомоделатурних виробництв* у грошовому вираженні, обов'язково враховують виробничу програму підприємства, стосовно якої визначено виробничу потужність.

У цьому типі виробництва потужність розраховують у три етапи:

– усе устаткування розділяють на групи відповідно до технологічних операцій; відповідно, за групами визначають коефіцієнти виробничої потужності:

$$K_{вп} = \frac{\Phi n \times g}{\sum_{i=1}^n N_i \times t_i}. \quad (5.10)$$

це n – кількість найменувань виробів;

N_i – кількість виробів i -го найменування;

t_i – час оброблення одиниці i -го виробу для цієї групи устаткування.

Наведений вище коефіцієнт завжди має бути не меншим від одиниці;

– з усіх визначених коефіцієнтів відповідно до групувань устаткування вибирають один, який розраховано відносно провідної групи (найменший);

– визначається виробничу потужність з урахуванням коефіцієнта $K_{вп}$.

3. Показники використання виробничої потужності та її баланс

У практиці господарювання **рівень використання виробничої потужності** діючого підприємства визначається двома показниками:

- *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношення величини поточної та проектної потужності);

- *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношення

річного випуску продукції та її планової середньорічної величини).

Під *ефективним використанням виробничої потужності підприємства* розуміють таке її використання, за якого максимально задіюються резерви потужності з дотриманням оптимальної структури витрат на виконання робіт. **До показників, що характеризують ефективність використання виробничої потужності** відносять:

– *коефіцієнт інтенсивного використання виробничої потужності*, що показує, як швидко на підприємстві впроваджують нові високоефективні технології, як інтенсифікуються виробничі процеси, чи застосовуються прогресивні форми та методи організації виробництва, як швидко досягають у короткі терміни експлуатаційних показників введення у дію нових об'єктів та нової техніки;

– *коефіцієнт екстенсивного використання виробничої потужності*, що показує, чи дуже зменшуються простоювання машин та устаткування на підприємстві, чи збільшується коефіцієнт змінності роботи виробничого устаткування, чи знижується кількість недієздатного та прискорюється виведення з експлуатації непотрібного та зайвого устаткування у межах календарного проміжку часу;

– *інтегральний коефіцієнт використання виробничої потужності*, що визначається через інтегральний коефіцієнт використання обладнання.

Визначення потужності підприємства будь-якої галузі завершується складанням балансу, який відображає зміни її величини впродовж розрахункового періоду. В ньому вказують вхідну, вихідну та середньорічну потужність, а також введення і вибуття потужностей. На основі балансу виробничих потужностей та в ході його розроблення: уточнюють можливості виробничої потужності; визначають рівень забезпеченості виробничою потужністю програми робіт із підготовки виробництва нових виробів; визначають коефіцієнт використання виробничих потужностей; виявляють внутрішньовиробничі диспропорції та можливості їх усунення; визначають необхідність в інвестиціях для нарощування потужностей та ліквідації «вузьких місць»; визначають потребу в обладнанні або виявляють надлишки обладнання; шукають найефективніші варіанти спеціалізації та кооперування.

Баланс виробничої потужності за видами продукції на кінець розрахункового року визначається як сума потужності на початок року та її приросту за мінусом вибуття.

Зведений баланс характеризує вихідну потужність підприємства (галузі):

$$ВП_{вих} = ВП_{вх} + ВП_{от} + ВП_p + ВП_{на} - ВП_{ем}, \quad (5.11)$$

де $ВП_{вих}$ – вхідна виробнича потужність;

$ВП_{от}$ – додатково введена виробнича потужність внаслідок поточних організаційно-технічних заходів;

$ВП_P$ – нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$ВП_{на}$ – збільшення (+) або зменшення (-) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті виготовлюваної продукції;

$ВП_{вив}$ – виведена виробнича потужність.

Розрахунки виробничої потужності використовують для обґрунтування виробничої програми потужністю підприємства, а також для складання балансу, який відображає зміни величини потужності впродовж планового періоду і характеризує вихідну потужність.

4. Фактори та резерви зростання виробничої потужності

Зростання виробничих потужностей, зумовлене дією факторів, що впливають на підвищення продуктивності технологічного устаткування та робочих місць, знаходить відображення у величині трудомісткості виготовлюваної продукції.

На величину виробничої потужності підприємства впливають такі фактори:

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що випускається;
- кількість встановленого устаткування, розмір і склад виробничих площ;
- прогресивність техніко-економічних норм продуктивності та використання устаткування;
- знімання продукції з виробничих площ;
- тривалість виробничого циклу тощо.

В сучасних умовах господарювання головними **резервами зростання продуктивності обладнання** є наступні:

- прискорений розвиток машинобудівного комплексу;
- забезпечення виготовлення нових поколінь техніки і парку машин;
- розроблення та організація виробництва раніше не виготовлюваних імпортованих з інших країн засобів праці;
- зосередження зусиль науки і техніки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу та прискореному розвитку наукомістких виробництв;
- розроблення та дотримання кожним підприємством власної стратегії

:техніко-технологічного та організаційно-економічного розвитку;

- орієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння та реконструкцію діючих виробничих об'єктів.

Запитання для самоперевірки знань

1. Визначте сутність виробничої потужності підприємства.
2. Дайте характеристику основним видам виробничої потужності підприємства.
3. Обґрунтуйте послідовність розрахунку виробничої потужності підприємства.
4. Охарактеризуйте необхідність урахування фонду часу роботи обладнання (номінального, планового, календарного).
5. Визначте методичні принципи розрахунку виробничої потужності.
6. Які методи розрахунку виробничої потужності існують? Розкрийте їх сутність.
7. Охарактеризуйте показники використання виробничої потужності.
8. Назвіть фактори та резерви зростання виробничої потужності підприємства.

ТЕМА 6. НЕОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Активи підприємства, їх призначення та класифікація.
2. Склад та структура необоротних активів підприємства.
3. Сутність та класифікація основних засобів підприємства.
4. Форми обліку та методи оцінки основних засобів підприємства.
5. Знос та амортизація основних засобів.
6. Показники використання основних засобів.
7. Нематеріальні активи підприємства, оцінювання вартості та амортизація.
8. Довгострокові фінансові інвестиції підприємства

1. Активи підприємства, їх призначення та класифікація

Для здійснення господарської діяльності кожне підприємство повинно мати у своєму розпорядженні певне майно, що належить йому на правах

власності чи володіння.

Майно підприємства – матеріальні та нематеріальні елементи, що використовуються підприємством у процесі виробничої діяльності. Майно у всіх його видах, яке належить підприємству та відображено в його балансі, називають активами.

Активи – економічні ресурси підприємства у формі сукупних майнових цінностей, які належать йому на правах власності і які використовуються в господарській діяльності з метою одержання доходу.

Активи підприємства класифікують за такими ознаками:

1. За характером участі у виробничому процесі та швидкості обороту:

Необоротні активи – сукупність майнових цінностей підприємства, які багаторазово використовуються в процесі господарської діяльності та переносять на продукцію свою вартість поступово. До них відносяться: основні засоби, нематеріальні активи, незавершені капітальні вкладення, устаткування, довгострокові фінансові вкладення, інші види необоротних активів.

Оборотні (поточні) активи – сукупність майнових цінностей підприємства, які обслуговують поточну виробничо-комерційну операційну діяльність і повністю використовуються упродовж одного виробничо-комерційного (операційного) циклу. У практиці обліку до них зараховують майнові цінності із терміном використання до одного року: виробничі запаси сировини та півфабрикатів, запаси малоцінних швидкозношуваних предметів (МШП), обсяг незавершеного виробництва, запаси готової продукції, дебіторську заборгованість, грошові активи в національній та іноземній валюті, короткострокові фінансові вкладення, витрати майбутніх періодів.

2. За формою володіння активами:

- *власні активи підприємства* – активи які постійно перебувають у його володінні та відображаються у балансі;

- *орендовані активи підприємства* – активи які тимчасово перебувають у володінні підприємства відповідно до укладених угод оренди (лізингу);

- *безоплатно використовувані активи* – активи які характеризують майнові цінності, як передали підприємству для тимчасового господарського використання на безкоштовній основі інші суб'єкти господарювання.

3. За формою функціонування:

- *реальні активи підприємства* – активи, що мають матеріальну та нематеріальну форму;

- *фінансові активи* – різні фінансові інструменти, які належать підприємству або перебувають у його володінні. Це грошові активи в національній та іноземній валюті, дебіторська заборгованість у всіх її

формах, коротко- та довгострокові фінансові вкладення.

4. За характером обслуговування окремих видів діяльності:

- *операційні активи* – сукупність майнових цінностей, які використовують у виробничо-комерційній (операційній) діяльності підприємства з метою отримання операційного прибутку (основні виробничі засоби, нематеріальні активи, що обслуговують операційний процес, оборотні операційні активи за винятком короткострокових фінансових вкладень);

- *інвестиційні активи* – сукупність майнових цінностей підприємства, пов'язаних зі здійсненням його інвестиційної діяльності (незавершені капітальні вкладення, устаткування, довго- та короткострокові фінансові вкладення).

5. За характером фінансових джерел формування:

- *валові активи* - сукупність майнових цінностей (активів) підприємства, які сформовані за рахунок як власного, так і позикового капіталу;

- *чисті активи* - вартісна сукупність майнових цінностей підприємства, сформованих винятково за рахунок його власного капіталу.

6. За ступінь агрегованості як об'єкта управління:

- *індивідуальний актив* характеризує вид (або різновид) майнових цінностей, який є одиничним, мінімально деталізованим об'єктом господарського управління (грошові кошти в касі, окрема акція, конкретний вид нематеріальних активів тощо);

- *група комплексно керованих активів* характеризує частину майнових цінностей, які є об'єктом комплексного функціонального управління, організованого на єдиних принципах і підпорядкованого єдиній фінансовій політиці (дебіторська заборгованість підприємства, портфель цінних паперів, основні засоби тощо);

- *сукупний комплекс активів підприємства* характеризує загальний склад активів підприємства, "цілісний майновий комплекс", що визначається як господарський об'єкт із закінченим циклом виробництва та реалізації продукції, оцінка активів якого й управління ними здійснюються в комплексі.

7. За характером використання у господарській діяльності:

- *використовувані активи* – частина майнових цінностей підприємства, які безпосередньо беруть участь в операційному чи інвестиційному процесі підприємства, забезпечуючи формування його доходів;

- *невикористовувані активи* – майнові цінності підприємства, які сформовані на попередніх етапах господарської діяльності й не беруть участі у ній тепер із різних об'єктивних і суб'єктивних причин.

Активи мають визнаватись і відображуватись у балансі в грошовому вираженні з використанням певної бази оцінювання, а саме:

- *історичної собівартості* (за сумою сплачених грошових коштів чи їх еквівалентів або за справедливою вартістю компенсації, виданої, щоб придбати їх, на момент придбання);

- *поточної собівартості* (за сумою грошових коштів або їхніх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого або еквівалентного активу на поточний момент);

- *вартості реалізації* (за сумою грошових коштів або їх еквіваленту, яку можна було б отримати на поточний момент, продавши актив у ході звичайної реалізації);

- *теперішньої вартості* (за теперішньою дисконтовою вартістю майбутніх чистих надходжень грошових коштів, що, як очікується, має генерувати стаття під час звичайної діяльності підприємства).

Основою оцінювання є історична собівартість. Воно, як правило, комбінується з іншими видами оцінюваннями.

2. *Склад та структура необоротних активів підприємства*

Необоротні активи є найменш мобільною частиною майна підприємства, основна відмінність якої полягає в багаторазовому використанні в процесі господарської діяльності.

Необоротні активи характеризуються такими якостями:

- є матеріальною частиною майна організації;
- використовуються як засоби праці під час виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг чи для управління організацією та не призначені для продажу;
- їх використання покликане приносити дохід;
- використовуються упродовж періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців, незалежно від вартості.

Необоротні активи класифікують за наступними ознаками:

1. За функціональними видами:

- *основні засоби* використовуються в процесі виробництва понад один рік, зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму;
- *нематеріальні активи* не мають матеріальної основи, з терміном використання понад один рік, забезпечують основні види діяльності підприємства;
- *незавершене будівництво* вимірюється обсягом виконаних робіт з

будівництва та обсягом монтажу окремих об'єктів основних засобів;

- *довгострокові фінансові інвестиції* є вкладеннями зі строком використання понад один рік.

2. За характером обслуговування окремих видів діяльності:

- *необоротні активи, які обслуговують операційну діяльність* – основні засоби, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції;

- *необоротні активи, які обслуговують інвестиційну діяльність*: незавершене будівництво, обладнання, призначене до монтажу, довгострокові фінансові інвестиції; невиробничі необоротні активи (об'єкти соціальної інфраструктури).

3. За видом володіння:

- *власні необоротні активи* – довгострокові активи, які належать підприємству на правах власності й відображаються у складі його балансу;

- *орендовані необоротні активи* – довгострокові активи, які підприємство використовує відповідно до договору оренди.

4. За формами застави, забезпечення кредиту:

- *нерухомі необоротні активи*: будівлі, споруди, передавальні пристрої;

- *рухомі необоротні активи*: машини, обладнання, транспортні засоби, довгострокові фінансові інструменти.

5. За характером нарахування зносу:

- *необоротні активи, що амортизуються* – основні засоби та частина нематеріальних активів, фізичний і моральний знос яких відображають в обліку, нараховуючи амортизацію;

- *необоротні активи, що не амортизуються* – решта необоротних активів підприємства, рівень зносу яких не відображається у фінансовому обліку.

Необоротні операційні активи в процесі виробництва проходять такі *основні стадії*:

На *першій стадії* придбання підприємством частину вартості необоротних активів у процесі використання переносять на готову продукцію, нараховуючи амортизаційні відрахування.

На *другій стадії* в процесі реалізації продукції накопичується сума амортизаційних відрахувань.

На *третьій стадії* накопичена сума амортизації спрямовується на відтворення й оновлення основних засобів.

3. Сутність та класифікація основних засобів підприємства

Основні засоби підприємства – це засоби праці, які використовуються

в процесі виробництва тривалий час (впродовж періоду, який перевищує 355 календарних днів від дати їх введення до експлуатації), зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму, а їхня вартість переноситься на виготовлений продукт поступово по мірі використання.

Основні засоби, незважаючи на їх економічну однорідність, відрізняються цільовим призначенням, терміном служби, натурально-речовинним складом.

Класифікація основних засобів підприємства

<i>Ознака класифікації</i>	<i>Види ОЗ</i>	<i>Призначення та стисла характеристика</i>
<i>За характером використання</i>	виробничі	обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її успішного здійснення
	невиробничі	призначені забезпечити вирішення соціальних завдань
<i>Ступінь участі у виробничому процесі</i>	активна частина	основні засоби, які використовуються для безпосереднього впливу на предмети праці (машини, обладнання, інструмент, вимірювальні прилади)
	пасивна частина	забезпечують функціонування та здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, інвентар)
<i>Залежно від прав власності</i>	власні	
	орендовані	
<i>За цільовим призначенням (використовується системами бухгалтерського обліку і статистики)</i>	будівлі	будівельно-архітектурні об'єкти виробничого призначення
	споруди	інженерно-будівельні об'єкти, що виконують технічні функції не пов'язані зі зміною предметів праці
	передавальні пристрої	об'єкти, призначені для вироблення, трансформування, передачі енергії
	машини та устаткування	безпосередньо беруть участь у технологічному процесі, впливаючи на предмети праці
	транспортні засоби	переміщують людей та вантажі в межах та поза межами підприємства
	інвентар	
	інструменти	
інші		

<i>Залежно від джерел фінансування</i>	внесені до статутного фонду підприємства його засновниками	
	придбані протягом діяльності підприємства за рахунок власних коштів	
	придбані за рахунок довгострокових кредитів банків	
	безкоштовно отримані	
<i>Залежно від використання</i>	діючі	функціонують у процесі виробництва
	недіючі	перебувають на консервації чи у резерві

Співвідношення окремих груп основних засобів в їх загальному обсязі є *видовою* (виробничою) *структурою* основних засобів. Часто цю структуру розглядають як співвідношення активної та пасивної частини.

Найважливішими факторами, які впливають на структуру основних виробничих засобів, є:

- обсяг і рівень продукції, що випускається;
- рівень механізації та автоматизації;
- науково-технічний прогрес;
- рівень спеціалізації та автоматизації виробництва;
- вартість будівництва виробничих об'єктів та рівень цін на устаткування;
- кліматичні та географічні умови.

Поліпшити структуру основних фондів дозволяє:

- відновлення та модернізація обладнання;
- правильна розробка проектів будівництва та їхнє високоякісне виконання;
- впровадження нової техніки й технології;
- раціональне використання площ;
- оптимальне сполучення окремих груп устаткування та ліквідація зайвого обладнання.

4. Форми обліку та методи оцінки основних засобів підприємства

Облік основних засобів підприємства здійснюється:

- у *натуральному вираженні* для визначення технічного складу основних засобів, виробничої потужності підприємства, рівня використання устаткування;
- у *вартісному вираженні* для визначення загального обсягу, динаміки, структури основних засобів, величини вартості, перенесеної на вартість готової продукції, розрахунку економічної ефективності.

Оцінка основних засобів – це грошове вираження їх вартості.

З огляду на тривале функціонування та поступове спрацювання засобів праці, постійну зміну умов їх відтворення застосовують кілька **видів**

оцінювання основних засобів:

- залежно від моменту проведення оцінювання їх виробництва вони оцінюються за *первісною та відновленою вартістю*;
- з урахуванням стану основних засобів їх оцінювання здійснюють за *балансовою та залишковою вартістю*.

Первісна вартість основних засобів. Фактична вартість основних засобів на момент введення у дію чи придбання:

$$OZ_{перв} = OZ_{придб} + OZ_{дост} + OZ_{монт} + OZ_{ін} , \quad (6.1)$$

де $OZ_{перв}$ – ціна придбання устаткування, грн;

$OZ_{дост}$ – транспортні витрати на його доставку, грн;

$OZ_{монт}$ – витрати, пов'язані з монтажем устаткування, грн;

$OZ_{ін}$ – інші витрати, пов'язані з введенням основних засобів у дію (реєстраційні збори, державне мито, витрати на страхування ризиків тощо), грн.

Відновлена вартість основних засобів. Вартість відтворення в сучасних умовах точної копії основних засобів з використанням аналогічних матеріалів та збереженням усіх експлуатаційних параметрів:

$$OZ_{відн} = OZ_{перв} \times i, \quad (6.2)$$

де i – індекс зростання (зменшення) ціни (показник індексації основних засобів).

Зміну первісної вартості (відновлювальної вартості) основних засобів упродовж звітного періоду здійснюють у разі індексації їх первісної вартості відповідно до чинного законодавства, а також у разі добудовування, дообладнання, реконструкції, часткової ліквідації відповідних об'єктів та модернізації, яка приводить до додаткового укомплектування основних засобів.

Первісну, а після переоцінювання - відтворювальну вартість прийнято називати балансовою вартістю.

Балансова вартість основних засобів. Вартість основних засобів на початок розрахункового періоду, зазвичай року:

$$OZ_{бал} = OZ_{пр} + OZ_{вв} + B_k + B_{рек} - OZ_{виб} - A , \quad (6.3)$$

де $OZ_{пр}$ – балансова вартість основних засобів на початок року, що передує звітному, грн;

$OZ_{вв}$ – витрати на придбання нових основних засобів, грн;

B_k – вартість капітального ремонту, грн;

$B_{рек}$ – витрати на реконструкцію, грн;

$OZ_{виб}$ – вартість виведених з експлуатації основних засобів упродовж року, що передував звітному, грн;

A – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному, грн.

Залишкова вартість основних засобів. Реальна вартість основних засобів, ще не перенесена на вартість виготовленої продукції:

$$OZ_{зи} = OZ_{перв} - C_{зн}, \quad (6.4)$$

де $C_{зн}$ – вартість зносу (амортизація), грн.

Тому на промислових підприємствах оцінюють середньорічну та ліквідаційну вартість основних засобів.

Середньорічна вартість основних засобів. Вартість основних засобів, яка враховує фактичний час їх функціонування протягом року:

$$OZ = OZ_n + OZ_{вв} \times \frac{T_{вв}}{12} - OZ_{виб} \times \frac{T_{виб}}{12}, \quad (6.5)$$

де – $OZ_{вв}$, $OZ_{виб}$ – вартість нових введених та вибулих основних засобів, грн;

$T_{вв}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонують основні засоби;

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

Ліквідаційна вартість основних засобів. Вартість основних засобів, яку підприємство очікує отримати від їх ліквідації (продажу) після закінчення терміну корисного використання за мінусом витрат, що пов'язані з процесом їх ліквідації (продажу).

5. Знос та амортизація основних засобів

У процесі виробництва основні засоби, які експлуатуються, зношуються фізично та старіють морально. Відповідно розрізняють два **види зносу основних засобів** підприємства: *фізичний і моральний*.

Фізичний знос (спрацювання) настає під впливом дії навколишнього середовища та експлуатаційних навантажень. Фізичний знос зменшує вартість основних засобів і робить їх непридатними для експлуатації.

Рівень фізичного зносу окремої одиниці основних засобів можна визначити трьома розрахунковими методами:

– *за строком експлуатації* (порівнянням фактичної та нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості), тобто визначенням коефіцієнта фізичного зносу за формулою:

$$K = \frac{T_{\phi}}{T_n} \quad (6.6)$$

де $T\phi$ – фактичний термін експлуатації, років;
 T – нормативний термін експлуатації, років;
 – за даними обстеження технічного стану (обчисленням відносної величини економічного спрацювання, тобто відношення їх вартості, перенесеної на вартість готової продукції, до загальної балансової вартості на кінець року);
 – на підставі відношення вартості чергового капітального ремонту до початкової вартості основних засобів.

Моральний знос – знецінення вартості основних засобів до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу.

Існує дві **форми морального зносу**:

1. *Моральний знос першої форми* передбачає знецінювання вже існуючих серійно виготовлених основних засобів в результаті зниження витрат на їх виробництво в сучасних умовах:

$$Z_{m1} = \frac{(OZ_{перв} - OZ_{відн})}{OZ_{перв}} \times 100\% , \quad (6.7)$$

де $OZ_{перв}$ – первісна вартість основних засобів, грн.;

$OZ_{відн}$ – відновна вартість основних засобів, грн.

2. *Моральний знос другої форми* пов'язаний з втратою доцільності використання застарілих основних засобів через появу більш удосконалених предметів і засобів праці (з поліпшеними технічними і технологічними параметрами):

$$Z_{m2} = OZ_{перв.с} - OZ_{перв.н} \times \frac{P_c \times T_c}{P_n \times T_n} , \quad (6.8)$$

де $OZ_{перв.с}$, $OZ_{перв.н}$ – відповідно, первісна вартість застарілого (старого) та нового устаткування, грн.;

P_c , P_n – річна продуктивність старого та нового устаткування, од./рік;

T_c , T_n – термін експлуатації старого та нового устаткування, років.

Відшкодування зносу основних засобів здійснюється шляхом амортизації.

Амортизація – процес перенесення вартості основних засобів на вартість готової продукції з метою нагромадження коштів для повного їх відновлення. Грошовим виразом розміру амортизації є *амортизаційні відрахування*.

Відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у відсотках, називається *нормою амортизації*. Норма амортизації показує, яку частку своєї балансової вартості щорічно переносять засоби праці на створювану ними продукцію.

Норма амортизації для певної групи основних засобів визначається із

залежності:

$$Na = \frac{OЗперв - OЗлікв}{OЗперв \times Текс} \times 100\% , \quad (6.9)$$

де $T_{експл}$ - термін корисної експлуатації основних засобів, визначений технічною документацією, років.

Відповідно до Податкового кодексу України амортизації підлягають витрати, пов'язані зі:

- придбанням та введенням в експлуатацію основних засобів;
- самостійним виготовленням основних засобів;
- проведенням певних видів ремонтів, реконструкції і модернізації основних засобів (що перевищують 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року);
- поліпшенням земель.

Кожне підприємство може застосовувати норми і методи нарахуванні амортизації основних засобів, які передбачені чинним податковим законодавством.

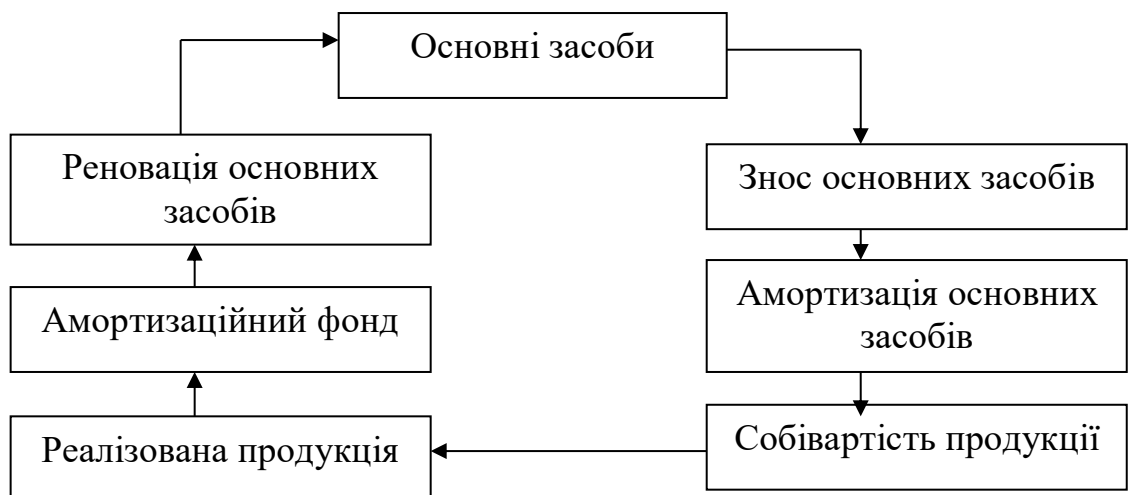


Рис. 6.1 – Місце амортизації в системі відновлення основних засобів

У практиці господарювання вітчизняних підприємств можуть застосовуватися такі **методи нарахування амортизації**:

1) *метод рівномірної (лінійної) амортизації*, згідно з яким первісна (балансова) вартість основних засобів переноситься на собівартість виробленої продукції (наданих послуг) протягом амортизаційного періоду однаковими амортизаційними відрахуваннями, тобто рівними частками.

Сума амортизаційних відрахувань визначається діленням вартості, яка амортизується, на термін корисного використання об'єкта основних засобів:

$$AB = \frac{(OЗперв - OЗлікв)}{T}, \quad (6.10)$$

де T – очікуваний термін корисного використання об'єкта основних засобів, років;

2) *метод зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість:

$$AB = OЗперв \times Ha, \quad (6.11)$$

де Ha – річна норма амортизації;

3) *метод прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється:

$$AB = OЗперв \times Ha, \quad (6.12)$$

де Ha – річна норма амортизації, що подвоюється;

4) *кумулятивний метод*, згідно з яким річна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховують, поділивши кількість років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання. Річну вартість амортизації визначають за формулою:

$$AB = (OЗперв - OЗлікв) \times Kк, \quad (6.13)$$

де $Kк$ – кумулятивний коефіцієнт.

Для цього методу характерні вищі норми амортизації в першій половині амортизаційного періоду та поступове їх зниження у другій половині. Визначення річних сум амортизації цим методом здійснюється в декілька етапів: визначається сума цілих значень років експлуатації; обчислюється дріб від ділення цілої кількості років експлуатації на загальну кількість років експлуатації, при цьому дріб від ділення цілого значення останнього року експлуатації ставлять на перше місце, передостаннього на друге і т.д.; відповідний дріб для кожного року множать на ціну устаткування

і в такий спосіб визначають суму амортизації за потрібний рік;

5) *виробничий метод*, згідно з яким місячна норма амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробничу ставку амортизації обчислюють діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів:

$$AB = OВм \times C, \quad (6.14)$$

де $OВм$ – обсяг продукції, виробленої у поточному місяці,

C – виробнича ставка, яку розраховують за формулою

$$C = (OЗперв - OЗлікв) / Пвзаг, \quad (6.15)$$

На земельні ділянки та природні ресурси амортизація не нараховується, для інших основних засобів, тимчасових споруд, інвентарної тари та предметів прокату амортизація нараховується прямолінійним або виробничим методом.

Вибір методу амортизації визначається низкою об'єктивних чинників залежно від специфіки виробництва, темпів технічного прогресу, складності та особливостей розрахунків тощо.

6. Показники використання основних засобів

Необхідною передумовою удосконалення формування, використання та відтворення основних засобів підприємства є проведення аналізу їх сучасного стану та ефективності використання. З цією метою необхідно проаналізувати обсяг та динаміку основних засобів, ступінь їх зносу, інтенсивність відновлення та ефективність використання.

Ступінь зносу основних засобів характеризує їх вік та можливість подальшого використання.

До показників **ступеня зносу** відносять:

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна характеристика
Коефіцієнт зносу	Сума зносу основних засобів / Первісна вартість основних засобів	Частка вартості основних засобів, списаної на витрати виробництва в попередніх періодах
Коефіцієнт придатності	Залишкова вартість основних засобів / Первісна вартість основних засобів	Частина основних засобів придатна для експлуатації у процесі господарської діяльності

Інтенсивність відновлення основних засобів підприємства може бути охарактеризована такою системою показників:

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічна характеристика
Коефіцієнт введення	Вартість введених основних засобів за період / Вартість основних засобів на кінець аналітичного періоду	Питома вага введених основних засобів у їх загальному наявному обсязі; ступінь оновлення основних засобів
Коефіцієнт вибуття	Вартість основних засобів, що вибули за період / Вартість основних засобів на початок аналітичного періоду	Питома вага вибуття основних засобів у їх загальному обсязі, ступінь втрати основних засобів
Коефіцієнт приросту	Різниця між введеними основними засобами та тими що вибули / Балансова вартість основних засобів на початок року	Процес оновлення основних засобів з урахуванням величини вибуття основних засобів
Швидкість оновлення	1 / Коефіцієнт введення основних засобів	Середній період повного оновлення всіх основних засобів

Одним з найважливіших завдань підприємства за сучасних умов є підвищення ефективності використання основних засобів.

Ефективність використання основних засобів характеризується рядом показників, які поділяються на загальні та часткові.

До загальних показників використання основних засобів відносяться:

1. *Фондовіддача* (Φ_0) – основний із загальних показників, що відображає суму виробленої продукції на одну гривню основних засобів:

$$\Phi_0 = \frac{Q}{OЗ}, \quad (6.16)$$

де Q – обсяг продукції підприємства за рік;

$OЗ$ – середньорічна вартість основних засобів підприємства, грн.

2. *Фондоємність* (Φ_M) – обернений показник до фондовіддачі, що визначає вартість основних засобів на одну гривню виробленої продукції та оцінює забезпеченість підприємства основними засобами:

$$\Phi_M = \frac{OЗ}{Q}, \quad (6.17)$$

3. *Фондоозбросність* праці (Φ_B) розраховується за формулою:

$$\Phi_B = \frac{OЗ}{П}, \quad (6.18)$$

де Π – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства.

4. *Рентабельність* ($P_{OЗ}$) – відносний показник ефективності використання основних засобів, який визначає рівень використання основних засобів:

$$P_{OЗ} = \frac{\Pi_{заг}}{OЗ_{бал.к}} \times 100\% , \quad (6.19)$$

де $\Pi_{заг}$ – загальний прибуток підприємства за звітний період, грн;

$OЗ_{бал.к}$ – балансова вартість основних засобів на кінець періоду, грн.

Для розрахунку наведених показників використовується середньорічна вартість основних засобів, розрахована за середньою хронологічною, тобто з урахуванням їх надходження та вибуття.

5. *Інтегральний показник зміни ефективності використання основних засобів* (K_{ef}) – дозволяє надати узагальнюючу оцінку ефективності використання основних засобів підприємства:

$$K_{ef} = \sqrt{I_{PФ} \times I_{ФВ}} , \quad (6.20)$$

де $I_{PФ}$ – індекс зміни прибутковості основних засобів за аналітичний період;

$I_{ФВ}$ – індекс зміни фондівіддачі основних засобів за аналітичний період.

Частковими показниками використання основних засобів є:

– *коефіцієнт екстенсивного використання обладнання* ($K_{екс}$):

$$K_{екс} = \frac{\Phi_{Д}}{\Phi_{нор}} , \quad (6.21)$$

де $\Phi_{Д}$, $\Phi_{нор}$ – дійсний і номінальний фонд часу роботи обладнання за певний період;

$$\Phi_{нор} = (\Phi_{к} - (B + \Pi)) \times t_{зм} \times c_{зм} , \quad (6.22)$$

де $\Phi_{к}$ – календарний фонд часу;

B , Π – вихідні та святкові дні;

$t_{зм}$ – тривалість зміни;

$c_{зм}$ – кількість змін роботи обладнання на добу.

– *коефіцієнт інтенсивного використання обладнання* ($K_{інт}$):

$$K_{інт} = \frac{t_{факт}}{t_{норм}} \quad \text{або} \quad K_{інт} = \frac{\Pi_{факт}}{\Pi_{норм}} , \quad (6.23)$$

де $t_{факт}$ – фактично використаний час на виготовлення одиниці продукції;

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

$П_{факт}$ – фактична продуктивність обладнання;

$П_{норм}$ – нормативна продуктивність обладнання.

– коефіцієнт інтегрального використання основних засобів ($K_{інтег}$):

$$K_{інтег} = K_{екс} \times K_{інт}, \quad (6.24)$$

– коефіцієнт змінності роботи обладнання ($K_{зм}$):

$$K_{зм} = \frac{K_{см}}{K_{дн}} \text{ або } K_{зм} = \frac{\Phi_{Д}}{\Phi_{Д1}}, \quad (6.25)$$

де $K_{см}$ – кількість відпрацьованих станко-змін;

$K_{дн}$ – кількість відпрацьованих станко-днів;

$\Phi_{Д}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання;

$\Phi_{Д1}$ – дійсний фонд часу роботи всього обладнання під час однозмінної роботи.

7. Нематеріальні активи підприємства, оцінювання вартості та амортизація

Крім основних засобів підприємства, які належать до його необоротних активів, на ефективність його діяльності впливають наявність та рівень використання нематеріальних ресурсів, значну частину яких складають нематеріальні активи.

Нематеріальні активи – це об'єкти промислової та інтелектуальної власності, а також інших аналогічних майнових прав, які визнаються об'єктом права власності конкретного підприємства (господарства).

До складу нематеріальних активів підприємства входять:

1) права, які забезпечує підприємству володіння:

- патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, назви місця походження

товару, фірмове найменування;

2) права, що виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем) та суміжних прав (права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення);

3) права на використання створених на підприємстві нетрадиційних

об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, "ноу-хау", комерційних таємниць тощо);

4)права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;

5)монопольні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, серед яких ліцензії на провадження певних видів діяльності;

б)організаційні витрати на створення підприємства;

7)права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту, до яких відносять *патент* та *авторське право*.

Патентом називається документ, яким держава (державний орган) надає особі або підприємству виключне право використання зазначеного в патенті винаходу або раціоналізаторської пропозиції. Патентовласник володіє монопольним правом на промислове або інше комерційне використання нематеріальних ресурсів і за необхідності може заборонити будь-кому їх використовувати без певного дозволу.

Авторське право є системою правових норм, що визначають виключне право авторів наукових, літературних та художніх творів на використання плодів своєї праці.

Реалізувати право власності на нематеріальні ресурси може або сам їх власник, або довірена особа чи підприємство.

Дозвіл на використання таких ресурсів називається *ліцензією*. Він передбачає, що користувач (*ліцензіат*) використовуватиме об'єкти промислової або інтелектуальної власності впродовж зазначеного в ліцензії терміну та сплачуватиме винагороду власникові (*ліцензіару*).

Така винагорода може сплачуватись у вигляді встановлених певних відсоткових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва, до вартості одиниці ліцензійної продукції (*роялті*) або як разова за весь період користування (*паушальна виплата*). Фактично паушальна виплата є платою за ліцензію.

Специфіка нематеріальних активів зумовлює особливості їх оцінювання та обліку. Складність вартісної оцінки нематеріальних активів зумовлюється:

- різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожний з яких за законом має бути оригінальним;
- способами їх появи на підприємстві;
- формами їх практичного використання на підприємстві;

- імовірнісним характером отриманих результатів їх вартісної оцінки;
- здатність прирощення вартості.

У вітчизняній практиці оцінювання нематеріальних активів використовують переважно два типи вартості: інвентарну та ринкову.

Інвентарна потрібна для інвентаризації, бухгалтерського обліку та зарахування майна на баланс підприємства, а *ринкова* - для визначення розмірів платежів за комерційного використання майна.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку існують такі оцінки вартості нематеріальних активів: *первісна (справедлива), залишкова, переоцінена*.

Відповідно до Податкового кодексу України норми амортизаційних відрахувань на нематеріальні активи підприємство визначає самостійно залежно від терміну використання, але не більше за 20 років. Визначаючи термін корисного використання такого об'єкта, враховують строки корисного використання подібних активів, моральний знос, правові та інші обмеження щодо термінів використання. Якщо неможливо встановити період використання нематеріальних активів, норму амортизації визначають з розрахунку на десять років, тобто 10 % щорічно.

Для нарахування амортизації на нематеріальні активи використовують *методи*, аналогічні до методів амортизації основних засобів – прямолінійний, зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий.

8. Довгострокові фінансові інвестиції підприємства

Під фінансовими інвестиціями розуміються активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (процентів, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигід для інвестора.

Фінансові вкладення можуть бути довго- і короткостроковими. Розрізняють також вкладення у корпоративні права інших підприємств і вкладення в боргові фінансові інструменти тощо.

Довгострокові фінансові інвестиції – це фінансові інвестиції на період понад один рік, а також усі інвестиції, які не можна вільно реалізувати в будь-який момент.

Отже, довгостроковими інвестиціями можуть бути також і вкладення, які спочатку планувалося здійснювати на термін менше одного року у разі, якщо, виходячи із ситуації на ринку, підприємство визнає за неможливе їх реалізацію протягом короткого періоду. Ідеться про низьколіквідні або неліквідні активи.

У довгострокові фінансові інвестиції можуть здійснюватися вкладення підприємства з метою одержання прибутку, здобуття контролю над іншими підприємствами, одержання доступу на певний сегмент ринку, створення інтегрованих корпоративних структур, диверсифікації діяльності тощо.

Об'єктами довгострокового фінансового інвестування можуть бути:

- ◆ цінні папери, які засвідчують право власності (акції);
- ◆ цінні папери, що засвідчують відносини позички (облігації, ощадні та інвестиційні сертифікати, векселі);
- ◆ облігації державних та місцевих позик;
- ◆ вкладення в статутний капітал інших підприємств, створених на території країни та за кордоном.

Довгострокові фінансові інвестиції в балансі підприємства-інвестора відображаються за такими позиціями:

- довгострокові фінансові інвестиції, котрі обліковуються за методом участі в капіталі,
- інші фінансові інвестиції.

До складу **довгострокових фінансових інвестицій, що обліковуються за методом участі в капіталі**, належать:

- інвестиції в *асоційовані підприємства* — підприємства, в яких інвестору належить блокувальний (понад 25 %) пакет акцій (голосів) і яке не є дочірнім або спільним підприємством інвестора;
- вкладення у *дочірні підприємства* — підприємства, що перебувають під контролем материнського (холдингового) підприємства (контроль — вирішальний вплив на фінансову, господарську і комерційну політику підприємства з метою одержання вигод від його діяльності). При з'ясуванні питання про віднесення підприємства до категорії дочірніх вирішальну роль відіграє ступінь впливу інвестора при прийнятті рішень стосовно ключових питань господарської діяльності об'єкта інвестування;
- вкладення в *спільну діяльність* — господарська діяльність зі створенням юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

До **інших довгострокових фінансових інвестицій** належать усі інші фінансові вкладення, які можуть бути об'єктами інвестування: облігації, вкладення в корпоративні права підприємств, які не належать до вище перелічених, тощо.

Порядок прийняття рішень щодо здійснення довгострокових фінансових інвестицій залежить від мети та об'єкта вкладень. Якщо головною метою інвестицій є безпосереднє отримання прибутку, то відповідні рішення приймаються після ретельного аналізу інвестиційної привабливості відповідного об'єкта, оцінки доцільності вкладень з погляду їх

ризиковості та прибутковості, аналізу альтернативних можливостей використання капіталу. При цьому застосовують широкий набір інструментів і методів оцінки окремих інвестицій та інвестиційного портфеля в цілому.

У разі здійснення довгострокових фінансових вкладень під впливом інших, ніж отримання прибутку, цільових установок (наприклад, поглинання конкурентів, у т. ч. з метою їх ліквідації), слід провести аналіз витрат і вигід відповідних операцій та оцінити їх відповідність загальній стратегії розвитку підприємства.

Інвестиційні рішення можуть прийматися лише за наявності відповідних фінансових джерел. У противному разі інвестор може стати неплатоспроможним з усіма наслідками, які з цього випливають. Довгострокові інвестиційні вкладення доцільно здійснювати за рахунок власного капіталу, довгострокових позичок чи коштів, які вивільнюються в результаті дезінвестицій.

Запитання для самоперевірки знань

1. Дайте визначення активам підприємства.
2. Охарактеризуйте склад та структуру необоротних активів підприємства.
3. Дайте визначення сутності основних засобів підприємства. Назвіть ознаки за якими їх класифікують.
4. Що собою являють активні та пасивні основні засоби?
5. Які фактори впливають на структуру основних виробничих засобів?
6. Охарактеризуйте порядок обліку та оцінювання основних засобів.
7. Які види зносу основних фондів ви знаєте? Дайте визначення кожному.
8. Розкрийте сутність амортизації та її місце в системі відновлення основних засобів підприємства.
9. Назвіть методи амортизації основних засобів підприємства. Дайте характеристику кожного з них.
10. Дайте характеристику показникам, що характеризують ступінь зносу та інтенсивність відновлення основних засобів підприємства.
11. Завдяки яким показникам визначають ефективність використання основних засобів? Наведіть алгоритми їх розрахунку та дайте економічну характеристику кожному.
12. Що таке «нематеріальні активи підприємства»? Яке їх значення для сучасної системи господарювання та підвищення ефективності виробництва?
13. Визначте особливості оцінювання та обліку нематеріальних активів.

14. Порівняйте оцінювання та амортизацію нематеріальних активів та основних засобів підприємства.

15. Обґрунтуйте необхідність довгострокових фінансових інвестицій підприємства. Назвіть основних цілі їх здійснення.

16. Визначте об'єкти довгострокового фінансового інвестування.

ТЕМА 7. ОБОРОТНІ АКТИВИ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Оборотні активи підприємства.
2. Запаси як складова оборотних активів підприємства.
3. Дебіторська заборгованість та грошові активи підприємства.
4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємства.

1. Оборотні активи підприємства

Оборотні активи – це сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують господарський процес і повністю споживаються протягом одного виробничого циклу. У практиці господарювання до оборотних активів відносять майнові цінності всіх видів зі строком використання до одного року й вартістю до 15 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Економічна сутність оборотних активів полягає в забезпеченні ними безперервності процесу відтворення, в ході якого вони проходять як сферу виробництва, так і сферу обігу.

Безперервний процес обігу оборотних активів забезпечується єдністю та різноплановістю *оборотних фондів і фондів обігу*, коли перші (фонди обігу) стають джерелом формування других (оборотних фондів), а ті, своєю чергою, стають обов'язковою умовою існування перших.

Оборотні фонди – частина засобів виробництва, що цілком споживаються у кожному виробничому циклі, повністю переносять свою на готовий продукт та відновлюються після кожного циклу, як у натуральній формі так і за вартістю. *До оборотних фондів належать*: сировина; основні й допоміжні матеріали; напівфабрикати; паливо; тара; запасні частини для ремонтів; малоцінні й швидкозношувані предмети; незавершене виробництво; напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу – це засоби підприємства, що функціонують у сфері обігу та вкладені у запаси готової продукції, товари, що відвантажені, проте не

сплачені, а також засоби у розрахунках та грошові кошти у касі та на рахунках підприємства.

Сукупність оборотних фондів і фондів обігу в грошовій формі є оборотними активами підприємства.

В організації оборотних активів розрізняють їх склад і структуру. *Склад оборотних активів* – це сукупність окремих елементів (статей) оборотних виробничих фондів і фондів обігу. *Структура оборотних активів* – це питома вага вартості окремих елементів оборотних активів у їх загальному обсязі.

Оборотні активи класифікують за такими ознаками:

- ✓ залежно від участі в кругообігу активів;
- ✓ видами;
- ✓ джерелами формування;
- ✓ характером фінансових джерел фінансування;
- ✓ способами планування або нормування.

Залежно від участі в кругообігу активів оборотні активи поділяють на оборотні фонди та фонди обігу.

За видами виділяють наступні елементи оборотних активів:

- запаси сировини, матеріалів, напівфабрикатів;
- запаси готової продукції;
- поточна дебіторська заборгованість;
- грошові активи;
- інші оборотні активи.

За джерелами формування оборотних активів:

– власні засоби – це засоби підприємств, які потрібні для забезпечення нормального, безперебійного процесу виробництва й реалізації продукції. Вони постійно перебувають на підприємстві і термін користування ними не встановлюється;

– залучені засоби – це засоби, що не належать підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків постійно перебувають у його обороті. До них відносяться: мінімальна заборгованість по оплаті праці і відрахуванням на соціальні потреби, тимчасово вільні цільові кошти підприємства, мінімальна заборгованість по податках до бюджетів різних рівнів, резерви майбутніх витрат, доходи майбутніх періодів і т. д.;

– позикові засоби – це засоби, одержувані підприємствами у вигляді кредитів (банківських і комерційних) і позик, які покривають тимчасову, додаткову потребу в ресурсах (кредитування сезонних запасів сировини, матеріалів і витрат; тимчасовий дефіцит власних оборотних засобів).

За характером фінансових джерел фінансування валові та чисті оборотні активи. Валові оборотні активи характеризують загальний їх обсяг,

сформований за рахунок як власного, так і позикового капіталу. Чисті оборотні активи (або чистий робочий капітал) характеризують ту частину їх обсягу, яка сформована за рахунок власного та довгострокового позикового капіталу.

За способами планування та нормування оборотні активи поділяються на нормовані та ненормовані. Нормовані оборотні активи є тим їх мінімумом, який необхідний для забезпечення безперебійного функціонування підприємства. До нормованих відносять всі оборотні фонди та готову продукцію на складах підприємства. До ненормованих оборотних активів відносяться відвантажена готова продукція та наявні й безготівкові кошти підприємства.

Оборотні активи підприємства у процесі їх кругообігу проходять чотири основні стадії, послідовно змінюючи свої форми (рис. 7.1).

На першій стадії грошові кошти (а також їх еквіваленти у формі короткострокових фінансових інвестицій) використовують для придбання сировини та матеріалів, тобто вхідних запасів матеріальних оборотних активів.

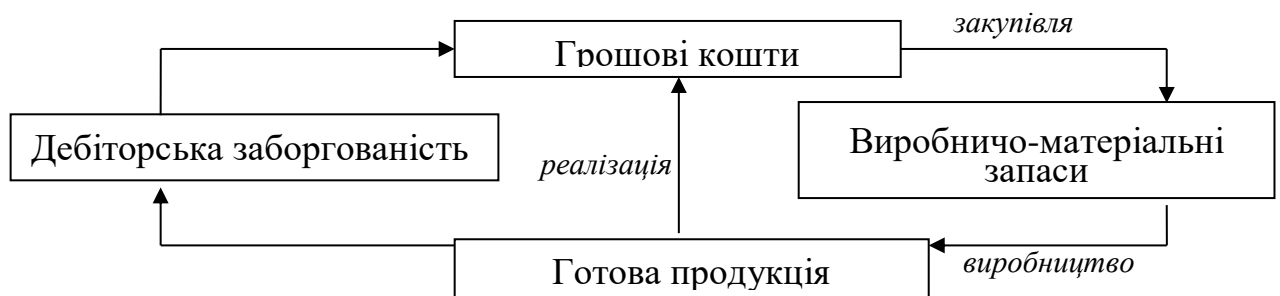


Рисунок 7.1 – Кругообіг оборотних активів

На другій стадії вхідні запаси матеріальних оборотних активів у результаті безпосередньої виробничої діяльності перетворюються на запаси готової продукції.

На третій стадії запаси готової продукції реалізуються споживачам і до настання їх оплати перетворюються на поточну дебіторську заборгованість.

На четвертій стадії інкасована (тобто сплачена) поточна дебіторська заборгованість знову перетворюється на грошові активи (частина яких до виникнення виробничої потреби може зберігатися у формі високоліквідних короткострокових фінансових інвестицій).

Управління оборотними активами підприємства пов'язане з конкретними особливостями формування його операційного циклу. **Операційний цикл** - це період повного обертання всієї суми оборотних

активів, у процесі якого відбувається зміна окремих їх видів. Він характеризує проміжок часу між придбанням виробничих запасів і отриманням грошових коштів від реалізації виробленої з них продукції.

Тривалість операційного циклу – це період часу від моменту витрати підприємством грошових коштів на придбання вхідних запасів матеріальних оборотних активів до надходження грошей від дебіторів за реалізовану їм продукцію.

В межах операційного циклу виділяють дві основні тісно взаємопов'язані складові: виробничий цикл підприємства та фінансовий цикл (або цикл грошового обігу) підприємства, що схематично відображено на рис. 7.2.

Виробничий цикл підприємства – період повного обертання матеріальних елементів оборотних активів, що використовуються для обслуговування виробничого процесу, починаючи з моменту надходження сировини, матеріалів та напівфабрикатів на підприємство і закінчуючи моментом відвантаження виготовленої з них готової продукції покупцям.

Фінансовий цикл (цикл грошового обороту) підприємства – це період часу між початком оплати постачальникам отриманих від них сировини та матеріалів (погашенням кредиторської заборгованості) і початком надходження грошових коштів від покупців за поставлену їм продукцію (погашенням дебіторської заборгованості).

ОПЕРАЦІЙНИЙ ЦИКЛ ПІДПРИЄМСТВА			
<i>ПЕРІОД ВИРОБНИЧОГО ЦИКЛУ</i>			
Період обертання запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів	Період обертання незавершеного виробництва	Період обертання запасів готової продукції	Період обертання поточної дебіторської заборгованості
Період обертання поточної кредиторської заборгованості	<i>ПЕРІОД ФІНАНСОВОГО ЦИКЛУ (ЦИКЛУ ГРОШОВОГО ОБІГУ)</i>		

Рисунок 7.2 – Структура операційного циклу підприємства

2. Запаси як складова оборотних активів підприємства

Запаси – це оборотні активи, які у процесі виробництва необхідні для подальшого продажу отриманого продукту виробництва, утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, а також для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання

послуг.

У господарській діяльності запаси поділяють на:

- сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва тощо;
- незавершене виробництво у вигляді деталей, вузлів, виробів, оброблення яких не закінчене, та незакінчених технологічних процесів;
- готову продукцію, що виготовлена на підприємстві та призначена для продажу;
- товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбало (отримало) та утримує підприємство з метою подальшого продажу;
- малоцінні та швидкозношувані предмети;
- молодняк тварин і тварини на відгодівлі, продукцію сільського і лісового господарства, якщо їх оцінюють за цим положенням (стандартом).

Придбані (отримані) матеріальні запаси враховуються на балансі за первісною вартістю, що є собівартістю запасів і складається з таких фактичних витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до необхідного стану. Не входять до первісної вартості запасів, а належать до витрат того періоду, в якому були здійснені (встановлені):

- наднормативні запаси та недостачі запасів; відсотки за користування кредитами; витрати на збут продукції;
- загальногосподарські та інші подібні витрати, безпосередньо не пов'язані з доставкою і придбанням запасів.

З метою вартісного оцінювання вибуття запасів у зв'язку з їх передаванням у виробництво застосовують такі *методи оцінювання вибуття запасів*: метод ідентифікованої собівартості; метод середньозваженої собівартості; нормативний метод; метод урахування запасів за продажними цінами; метод FIFO.

3. Дебіторська заборгованість та грошові активи підприємства

Поточна дебіторська заборгованість – сума заборгованості підприємства, представлена поточними фінансовими зобов'язаннями юридичних і фізичних осіб з розрахунків за товари, роботи, послуги, видані аванси тощо, яка виникає в ході нормального операційного циклу або яку передбачено погасити в період до одного року. Дебіторська заборгованість представлена в балансі підприємства такими статтями:

- за векселями одержаними;
- за товари, роботи, послуги;

- за розрахунками.

Векселі відображають у балансі за номінальною вартістю. Нарахування доходів за передбаченими векселем відсотками здійснюється у момент його погашення. Якщо ж момент отримання і момент погашення векселя належать до різних періодів, на дату балансу здійснюється нарахування доходів за відсотками за звітний період (вексель може бути як відсотковим, з визначеною ставкою річного відсотка за векселем, так і безвідсотковим, коли відсоток входить до номінальної вартості векселя, остання при цьому перевищує на певну суму контрактну вартість продукції).

Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселем) повинна мати реальну оцінку. Продаж товарів і надання послуг у кредит із застосуванням принципу нарахування, зазвичай, збігається з визнанням доходу від реалізації. Але, можливо, частину боргів дебітори не сплатять через неплатоспроможність. Отже, доцільно сформувати (за рахунок витрат) резерв сумнівних боргів, а в балансі - застосувати оцінку дебіторської заборгованості за чистою реалізаційною вартістю, яка визначається як сума дебіторської заборгованості після вирахування резерву сумнівних боргів.

Грошові активи підприємства – залишки грошових коштів у національній та іноземній валюті (в усіх їхніх формах) та короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, що вільно конвертуються в грошові кошти й характеризуються незначним ризиком зміни вартості.

До складу грошових коштів підприємства та їх еквівалентів (грошових активів) входять:

- грошові кошти підприємства в касі, на поточних й інших рахунках у банках (у національній та іноземній валютах);
- еквіваленти грошових коштів.

Грошові кошти здійснюють *постійний кругообіг*. З одного боку, сума грошових коштів зменшується у разі придбання матеріальних цінностей для виготовлення готової продукції, погашення заборгованості постачальникам, виплати заробітної платні, сплати податків, внесків у цільові державні фонди та інших платежів. З іншого боку, після відвантаження готової продукції покупцям грошові кошти надходять на поточний рахунок, у касу підприємства. Якщо покупці своєчасно не розраховуються за відвантажену готову продукцію, виникає дебіторська заборгованість. Після оплати рахунків покупцями дебіторська заборгованість зменшується, а потік грошових коштів збільшується.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства постійно відбувається зміна – збільшення або зменшення грошових коштів. Рух грошових коштів наведено на рис. 7.3.

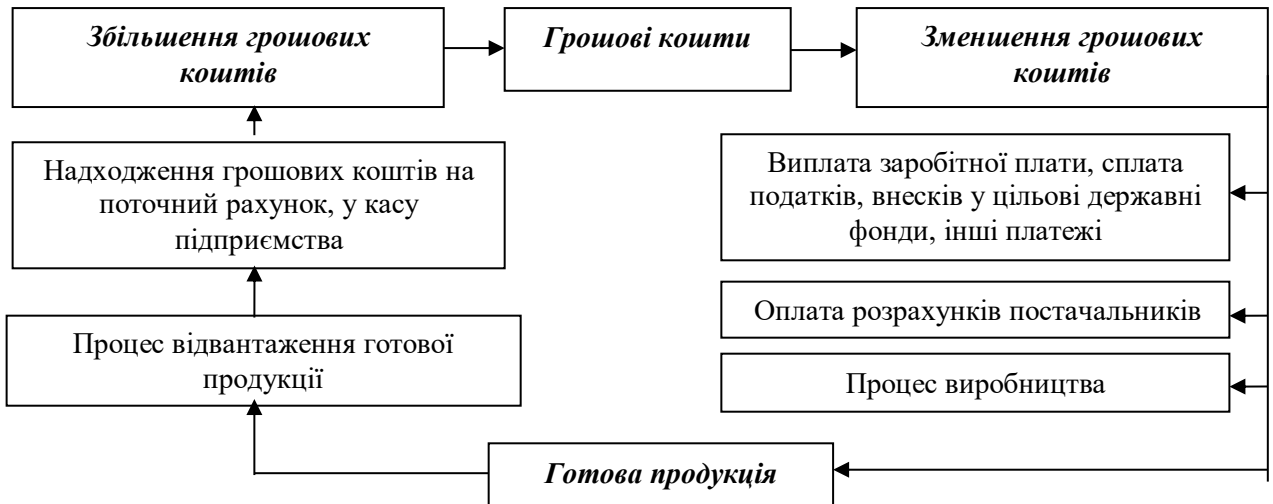


Рисунок 7.3 – Рух грошових коштів виробничого підприємства

Оптимізація грошового обороту підприємств здійснюється через коригування потоків платежів, запровадження режиму економії, зменшення потреби у фінансових ресурсах.

До основних заходів щодо зменшення грошового обороту відносяться: купівля сировини, матеріальних цінностей на умовах відтермінування платежу; перенесення термінів платежу за домовленістю з постачальниками; придбання основних засобів на правах оренди та фінансового лізингу.

4. Показники ефективності використання оборотних активів підприємства

Ефективне використання оборотних активів – це таке їх функціонування, під час якого забезпечується стійкий стан фінансових ресурсів та досягаються найвищі результати діяльності за найменших витрат підприємства.

Тривалість повного кругообігу засобів з моменту придбання оборотних активів (покупки сировини, матеріалів тощо) до виходу та реалізації готової продукції називається **оборотністю оборотних коштів**. Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

До показників оборотності оборотних активів відносять:

Показник	Алгоритм розрахунку	Значення
Коефіцієнт оборотності	$K_{об} = \frac{PP}{O_c}$	Скільки оборотів можуть зробити оборотні активи за певний розрахунковий період часу

Коефіцієнт завантаження	$K_z = \frac{O_c}{PP}$	Скільки оборотних активів підприємства припадає на 1 гривню реалізованої продукції
Тривалість одного обороту	$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}$	Тривалість одного обороту оборотних активів у днях
<i>PP</i> - реалізована за рік продукція, грн.; <i>O_c</i> - середньорічний залишок оборотних активів, грн.		

Середньорічний залишок оборотних активів (O_c) можна знайти з залежності:

$$O_c = \frac{O_1 + O_2 + \dots + O_{12}}{12}, \quad (7.1)$$

де $O_1, O_2 \dots O_{12}$ – середньомісячні залишки оборотних активів.

Якщо відомі суми оборотних коштів на перше число кожного місяця, то:

$$O_c = \frac{1/2O'_1 + O'_2 + \dots + 1/2O'_{13}}{12}, \quad (7.2)$$

де $O'_1, O'_2 \dots O'_{13}$ – відповідно залишки оборотних активів на перше число кожного місяця розрахункового періоду, включаючи 1 січня майбутнього року.

Прискорення оборотності оборотних активів забезпечує:

- збільшення обсягу виробленої продукції на кожен грошову одиницю поточних витрат підприємства;
- можливість вивільнення частини коштів і створення за їх допомогою додаткових резервів для розширення діяльності.

Обсяг вивільнених або додатково залучених оборотних активів (ΔO_c) визначають за формулою:

$$\Delta O_c = \frac{PP_0}{360} \times (T_{\delta} - T_0), \quad (7.3)$$

де PP_0 – обсяг продукції, випущеної у звітному році;

T_{δ}, T_0 – середня тривалість одного обороту оборотних активів у базовому і звітному роках, днях.

Ефективне використання оборотних активів полягає насамперед в економії сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо. Розрізняють джерела та шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії вказують, за рахунок чого можна досягти економії ресурсів. Шляхи економії – це заходи, за допомогою яких можна заощаджувати ті чи інші види матеріальних ресурсів, до яких належать:

- зменшення запасів на підприємстві, ліквідація зайвих виробничих запасів;

- скорочення тривалості виробничого циклу;
- зниження норм витрачання сировини та матеріалів і палива на одиницю виробленої продукції;
- рівномірне завезення товарно-матеріальних цінностей;
- формування запасів необхідних цінностей у межах можливого мінімуму для постійного забезпечення безперервності процесу виробництва;
- недопущення придбання непотрібних і реалізації надлишкових матеріалів;
- прискорення відвантаження та реалізації готової продукції, прискорення документообігу;
- зменшення залишків готової продукції на складі;
- удосконалення системи розрахунків між підприємствами.

Запитання для самоперевірки знань

1. Розкрийте сутність оборотних активів підприємства.
2. Дайте визначення поняття “оборотні фонди” підприємства.
3. Розкрийте сутність оборотних фондів та визначте основні риси, які відрізняють їх від основних засобів підприємства.
4. Які елементи входять до складу оборотних фондів підприємства?
5. Назвіть відмінність та єдність оборотних фондів та фондів обігу.
6. Розкрийте сутність оборотних коштів підприємства.
7. За якими класифікаційними ознаками поділяються оборотні активи підприємства?
8. Структуруйте процес кругообігу оборотних активів.
9. Визначте сутність та методи оцінювання операційного, виробничого та фінансового циклів підприємства.
10. Розкрийте сутність запасів як складової оборотних активів підприємства.
11. Охарактеризуйте особливості утворення дебіторської заборгованості на підприємстві.
12. Розкрийте сутність та особливості кругообігу грошових активів на підприємстві.
13. За допомогою яких показників оцінюється ефективність використання оборотних активів підприємства?
14. Назвіть шляхи підвищення ефективності використання оборотних активів підприємства.

ТЕМА 8. ТРУДОВІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Трудові ресурси, склад та структура персоналу підприємства.
2. Продуктивність праці: поняття та методи оцінки.
3. Фактори підвищення продуктивності праці.
4. Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві.
5. Поняття та види заробітної платні.
6. Тарифна система оплати праці, її зміст та використання на підприємстві.
7. Форми та системи оплати праці.
8. Система надбавок, доплат та премій працівникам.
9. Планування фонду оплати праці на підприємстві.

1. Трудові ресурси, склад та структура персоналу підприємства

Трудові ресурси – частина працездатного населення країни (або регіону), яка за віком, освітою та фізичним станом відповідає обумовленій сфері діяльності. Відповідно стан трудових ресурсів істотно впливає на персонал підприємства.

Персонал підприємства – це сукупність працівників на підприємстві, з досвідом, знаннями і навичками практичної діяльності (роботи).

Персонал підприємства – це його головний ресурс, від ефективності використання якого значною мірою залежать результати діяльності підприємства та його конкурентоспроможність. Працівники приводять до руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість та додатковий продукт у формі прибутку.

Характеристика персоналу підприємства здійснюється за наступними ознаками класифікації.

За характером участі в господарській діяльності весь персонал підприємства підрозділяється на:

1. *Промислово-виробничий персонал* (персонал основної діяльності) – працівники, зайняті у виробництві та його обслуговуванні (зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства, у заводських лабораторіях, дослідницьких відділах, апараті заводууправління, працівники охорони).

2. *Невиробничий персонал*, до якого відносяться зайняті в невиробничій сфері підприємства: працівники транспорту, що перебуває на балансі промислового підприємства; працівники будівельних лабораторій, груп проектування.

Залежно від функцій, що виконуються, весь персонал підприємства поділяється на 4 категорії:

1. Робітники;
2. Службовці;
3. Спеціалісти;
4. Керівники.

Робітники – працівники, які самостійно займаються виготовленням продукції і мають відповідну освіту. Залежно від відношення до процесу створення продукції робітники поділяються на *основних* (які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції) і *допоміжних* (які виконують функції обслуговування основного виробництва).

До службовців відносяться працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, господарське обслуговування, облік та контроль (касири, діловоди, секретарі тощо).

Спеціалісти – працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та інші роботи (інженери, технологи, економісти тощо).

Керівники – працівники, які обіймають керівні посади на підприємстві та його структурних підрозділах (директори, їх заступники, начальники відділів, голови правління тощо).

Стосовно власності підприємства, весь персонал поділяється на:

1. *Власників* – працівників, які беруть участь у господарській діяльності підприємства особистою працею та власним майном (активами), а також природними ресурсами (земельною ділянкою).

2. *Найманих працівників* – працівників, які беруть участь у господарській діяльності підприємства тільки особистою працею.

3. *Сумісників* – працівників підприємства за місцем основної роботи на іншому підприємстві. Сумісництвом вважається виконання працівником, крім своєї основної, іншої регулярної оплачуваної роботи на умовах трудового договору у вільний від основної роботи час на тому самому або іншому підприємстві, в установі, організації або у громадянина (підприємця, приватної особи) за наймом.

Названим категоріям працівників на підприємстві надається відповідна посада згідно зі штатним розписом. *Штатний розпис* – це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому наведено перелік посад, що є на підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їх місячних посадових окладів.

Важливе значення має також класифікація персоналу **за професіями, спеціальностями, кваліфікаціями**.

Професія характеризує вид трудової діяльності, що вимагає визначеної підготовки. **Спеціальність** виділяється в границях визначеної професії та

характеризує відносно вузький вид робіт. **Кваліфікація** характеризує якість, складність праці та є сукупністю спеціальних знань і навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій зумовленої складності.

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на 4 групи, а конкретний рівень кваліфікації визначається за допомогою кваліфікаційних довідників і характеризується розрядами.

Рівень кваліфікації керівників, фахівців і службовців залежить від рівня освіти та досвіду роботи. Для них також існує 4 категорії.

Класифікація персоналу підприємства може здійснюватися також за наступними ознаками: статтю та віком, стажем роботи, посадами тощо.

Кадровий склад, або персонал підприємства має кількісні, якісні та структурні характеристики, які з найменшим або найбільшим ступенем достовірності можуть бути визначені такими абсолютними або відносними показниками:

- облікова та явочна чисельність працівників підприємства на конкретну дату;
- середньооблікова чисельність працівників підприємства за визначений період;
- питома вага працівників окремих підрозділів у загальній чисельності працівників;
- темпи зростання чисельності працівників підприємства за визначений період;
- середній розряд робітників підприємства;
- питома вага службовців, які мають середню або спеціальну освіту, в загальній чисельності працівників підприємства;
- середній стаж роботи за спеціальністю керівників та спеціалістів підприємства;
- плинність кадрів;
- фондоозброєність праці робітників підприємства.

Сукупність перелічених та інших показників може дати уявлення про кількісний, якісний та структурний склад персоналу підприємства й тенденції в його змінах, урахування яких необхідне для управління персоналом, у тому числі під час планування, аналізу, розроблення заходів щодо підвищення ефективності використання трудових ресурсів, підприємства.

Трудовий потенціал підприємства за чисельним складом, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він увесь час змінюється: звільняються одні працівники, приймаються інші. Зміни такого роду характеризуються **плинністю кадрів**.

Стан кадрів на підприємстві може бути визначений за допомогою

наступних коефіцієнтів.

1. *Коефіцієнт вибуття* K_v – відношення кількості працівників, звільнених за даний період до середньооблікової чисельності працівників за той же період:

$$K_v = \frac{P_{zv}}{P} \times 100\% . \quad (8.1)$$

2. *Коефіцієнт прийому* K_n – відношення кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період до середньооблікової чисельності працівників за той же період:

$$K_n = \frac{P_{\Pi}}{P} \times 100\% . \quad (8.2)$$

3. *Коефіцієнт плинності* $K_{\Pi\Pi}$ – відношення чисельності працівників підприємства, що вибули чи звільнених за даний період на середньооблікову чисельність за той же період.

4. *Коефіцієнт стабільності* визначається за формулою:

$$K_c = \frac{1 - P'_{zv}}{P_0 + P_{\Pi}} \times 100\% , \quad (8.3)$$

де P'_{zv} – чисельність працівників, що звільнилися з підприємства за власним бажанням чи через порушення трудової дисципліни за звітний період.

P_0 – середньооблікова чисельність працівників за період, що передуює звітному;

P_n – чисельність прийнятих працівників у звітний період.

2. Продуктивність праці: поняття та методи оцінки

Продуктивність праці є вирішальним чинником підвищення ефективності виробництва. *Економічна сутність продуктивності* праці полягає в тому, що вона виражає співвідношення між кількістю виробленої продукції та затратами робочого часу на її виготовлення.

Продуктивність праці – це показник, який характеризує ефективність праці в процесі виробництва продукції та показує здатність працівника випускати визначену кількість продукції за одиницю часу.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом зіставлення результатів праці у вигляді обсягу виробленої продукції з витратами праці (середньообліковою чисельністю персоналу).

Продуктивність праці визначається прямим та оберненим методом:

1. *Прямим показником* рівня продуктивності праці, який показує кількість продукції, що виготовлено за одиницю часу або приходиться на одного середньооблікового працівника, тобто показником *виробітку (В)*:

$$B = \frac{Q}{T_{ж}}, \quad (8.4)$$

де Q – обсяг виробництва продукції; $T_{ж}$ – витрати праці на виробництво відповідного обсягу продукції.

Виробіток може розраховуватися у вартісних (з урахуванням загальної вартості виробленої продукції, обсягу реалізації та доданої вартості), натуральних (з урахуванням обсягу продукції в натуральних одиницях) та трудових показниках (з урахуванням обсягу продукції в норма-годинах та оцінюванні витрат праці на виконання замовлення).

2. *Оберненим показником, тобто* сумою всіх витрат праці на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві – *трудомісткістю (Т)*:

$$T = \frac{T_{ж}}{Q}, \quad (8.5)$$

За характером та призначенням витрат праці розрізняють нормативну, фактичну та планову трудомісткість.

Нормативна трудомісткість окремого процесу дорівнює сумі витрат робочого часу окремого робітника чи бригади на виготовлення одиниці продукції або виконання комплексу робіт.

Планова трудомісткість визначається на основі показників нормативної трудомісткості. Така трудомісткість, як правило, менша від нормативної на величину зменшення трудових витрат, що передбачено організаційно-технічними заходами підприємства, але вона може дорівнювати й нормативній. Планова та нормативна трудомісткість визначаються в людино-годинах.

Фактична трудомісткість показує фактичні витрати робочого часу.

3. *Фактори підвищення продуктивності праці*

Ефективне та цілеспрямоване управління персоналом передбачає закономірне досягнення зростання продуктивності праці персоналу та врахування факторів, здатних вплинути на неї. **Фактори підвищення продуктивності праці** поділяють на:

- *зовнішні* – невідконтрольні підприємству: стан науково-технічного прогресу; рівень освіти та кваліфікація робітників; зміна рівня цін і рівня інфляції;

- *внутрішні* – перебувають під впливом підприємства: технологічні та організаційні умови виробництва; рівень кооперації, спеціалізації; економічні умови діяльності підприємства; прогресивність норм виробітку, форми оптимізації використання робочого часу.

У практиці реального управління підприємством завжди актуальна доцільність визначення впливу окремих факторів на рівень продуктивності праці. Розрахунки ґрунтуються на виявленні резервів підвищення продуктивності праці – невикористаних можливостей економії витрат праці, які з'являються внаслідок дії тих чи інших факторів.

Рівень продуктивності праці залежить від ступеня використання резервів. **Резерви підвищення продуктивності праці** – це невикористані можливості економії затрат праці, які з'являються внаслідок дії тих чи інших факторів (удосконалення техніки, технології, організації виробництва та праці тощо).

Резерви можна розглядати з точки зору як за часом їх використання, так і за сферою їх виникнення (рис. 8.1).

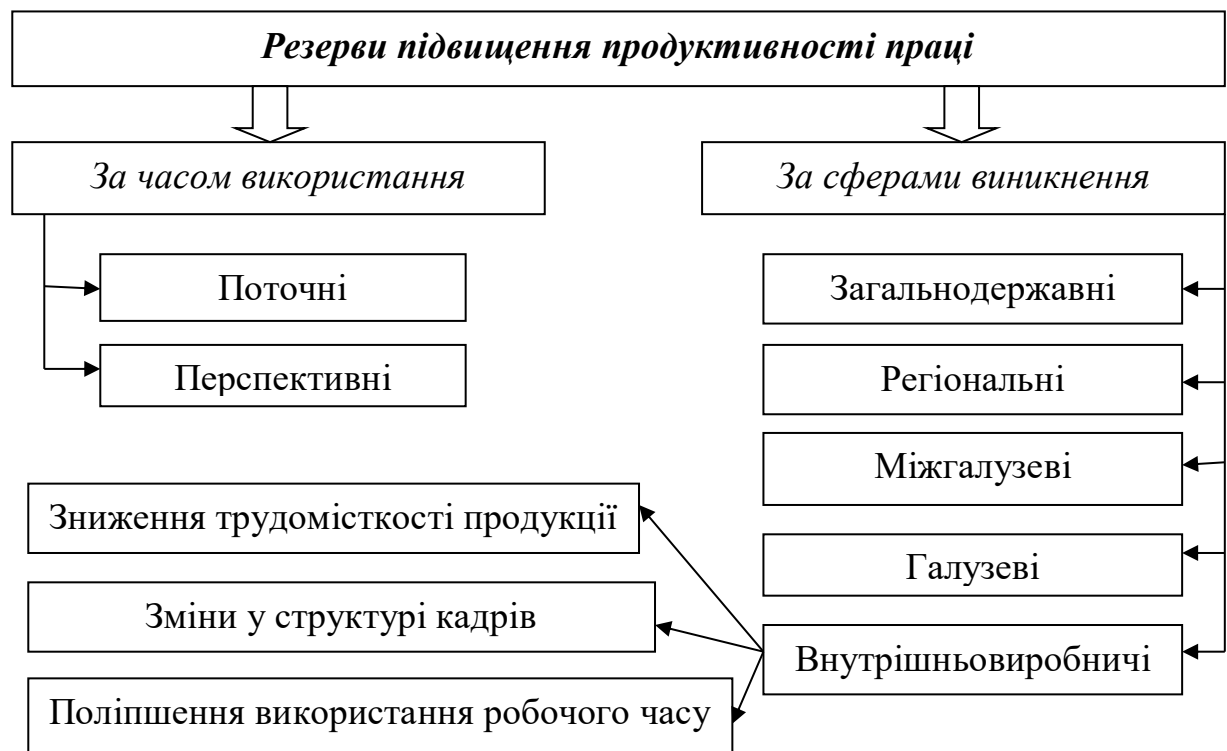


Рисунок 8.1 – Резерви підвищення продуктивності праці

За часом використання розрізняють поточні й перспективні резерви.

Поточні резерви можуть бути використані (залежно від реальних можливостей) протягом місяця, кварталу або року. *Перспективні резерви* використовуються через рік або кілька років згідно з довгостроковими планами підприємства.

За сферами виникнення розрізняють загальнодержавні, регіональні, міжгалузеві, галузеві, внутрішньовиробничі резерви.

До *загальнодержавних* належать резерви, використання яких впливає на зростання продуктивності праці, в економіці загалом.

Регіональні резерви пов'язані з можливостями поліпшення використання продуктивних сил даного регіону.

Міжгалузеві резерви – це можливості поліпшення міжгалузевих зв'язків, своєчасне, точне та якісне виконання договорів щодо кооперованих поставок, використання можливостей однієї галузі для підвищення продуктивності праці в іншій.

Галузеві резерви – це резерви, пов'язані з можливостями підвищення продуктивності праці в даній галузі економіки й зумовлені недостатнім використанням техніки та технології виробництва, прогресивних досягнень і передового досвіду, недоліками в спеціалізації, концентрації та комбінуванні виробництва тощо.

Внутрішньовиробничі резерви виявляються та реалізуються безпосередньо на підприємстві. Велике значення цих резервів полягає в тому, що підприємство є первинним осередком економіки та на ньому виявляються й використовуються всі попередні резерви. Внутрішньовиробничі резерви зумовлені недостатньо ефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, а також робочого часу, наявністю цілодобових і внутрішньозмінних втрат часу, прихованого безробіття. Отже, *внутрішньовиробничі резерви* можна поділити на резерви:

- зниження трудомісткості продукції;
- зміни у структурі кадрів;
- поліпшення використання робочого часу.

Необхідною умовою виявлення та використання резервів є їх кількісна оцінка.

Резерви можуть оцінюватися в абсолютних і відносних величинах. На конкретний період величину резервів можна визначити як різницю між досягненим і максимально можливим рівнем продуктивності праці.

Оцінку впливу зниження трудомісткості продукції, поліпшення використання робочого часу, удосконалення структури кадрів на підприємстві можна визначити за допомогою таких формул:

- зростання продуктивності праці за рахунок зниження трудомісткості:

$$\Delta ПП = \frac{T_M}{T_n} \times 100 - 100, \quad (8.6)$$

$$\Delta E_q = \frac{(T_M - T_n) \times P}{\Phi \times K}, \quad (8.7)$$

- де $\Delta ПП$ – величина підвищення продуктивності праці, %;
 T_M, T_n – минула та нова трудомісткість на операцію або виріб;
 ΔE_q – економія чисельності робітників;
 P – кількість виробів або операцій;
 Φ – реальний фонд робочого часу одного робітника;
 K – коефіцієнт виконання норм.

Якщо неможливо виконувати розрахунки за конкретними формулами, економія чисельності та відповідне зростання продуктивності праці визначаються на підставі експертних оцінок, ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами тощо. Динаміка продуктивності праці визначається зіставленням рівня продуктивності праці за різні періоди. Оцінюючи її, враховують такі показники:

- індекс зростання продуктивності праці, що визначається як відношення значення продуктивності праці планового періоду до значення продуктивності праці базового періоду;
- відсоток зростання продуктивності праці, який показує як змінилась продуктивність праці порівняно з базовим періодом, або скільки відсотків становить сьогоднішня продуктивність праці;
- абсолютний приріст продуктивності праці, який показує на скільки відсотків зросла (зменшилась) продуктивність праці в плановому періоді порівняно з базовим періодом.

4. Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві

Нормування праці – визначення максимально припустимого часу для виконання конкретної роботи або операції в умовах даного виробництва або мінімально припустимої кількості продукції, що виготовляється в одиницю часу.

Існують такі *норми праці*:

- часу;
- виробітку;
- чисельності;

– обслуговування.

Норма часу – тривалість робочого часу, необхідного для виготовлення одиниці продукції або виконання визначеного обсягу робіт:

$$H_{\text{ч}} = T_{\text{осн}} + T_{\text{д}} + T_{\text{об}} + T_{\text{в}} + T_{\text{пер}} + T_{\text{пз}}, \quad (8.8)$$

де $T_{\text{осн}}$ – основний час;

$T_{\text{д}}$ – допоміжний час;

$T_{\text{об}}$ – час на обслуговування робочого місця;

$T_{\text{в}}$ – час на відпочинок і особисті потреби;

$T_{\text{пер}}$ – час перерв з оргтехнічних причин;

$T_{\text{пз}}$ – підготовчо-заключний час.

Норма виробітку ($H_{\text{вир}}$) – це кількість продукції, що повинна бути виготовлена одним працівником (бригадою) за одиницю часу:

$$H_{\text{вир}} = \frac{T_{\text{д}}}{H_{\text{ч}}}, \quad (8.9)$$

де $T_{\text{д}}$ – дійсний фонд робочого часу;

$H_{\text{ч}}$ – встановлена норма часу на одиницю продукції.

Якщо норма виробітку зменшується на a %, то норма часу зменшується на:

$$\frac{100 \times a}{100 + a}, \% \quad (8.10)$$

а якщо норма виробітку зменшується на a %, то норма часу зменшується на:

$$\frac{100 \times a}{100 - a}, \%. \quad (8.11)$$

Норма обслуговування – це встановлена норма кількості одиниць устаткування (робітників місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

$$H_{\text{обсл}} = \frac{T_{\text{д}}}{t_{\text{обсл}}}, \quad (8.12)$$

де $t_{\text{обсл}}$ – норма часу на обслуговування устаткування.

Норма чисельності – це необхідна для виконання визначеної роботи чисельність персоналу.

На основі встановлених норм праці визначають необхідну чисельність працівників підприємства.

Планування чисельності персоналу – це процес визначення потреб підприємства в кадрах, тобто визначення того, коли, де, скільки, якої

кваліфікації, якої вартості, які працівники потрібні у майбутньому.

Існує три основних підходи до визначення чисельності персоналу:

- ✓ маржиналістський;
- ✓ експертно-статистичний;
- ✓ аналітично-нормативний.

Маржиналістський підхід оснований на аналізі граничної продуктивності факторів виробництва.

Експертно-статистичний підхід оснований на встановленні статистичних залежностей між чисельністю персоналу і факторами, що впливають на неї.

Аналітично-нормативний підхід до визначення чисельності передбачає аналіз конкретного трудового процесу, проектування раціональної організації праці, нормування трудомісткості робіт для кожної групи персоналу і на цій підставі встановлення норм чисельності.

Загальна чисельність працівників складається з чисельності виробничого персоналу та невиробничого персоналу.

Розрахунок *планової чисельності виробничого персоналу* ($Ч_{nn}$) здійснюється за формулою:

$$Ч_{nn} = Ч_{nb} \times \frac{I_q}{I_{пт}}, \quad (8.13)$$

де $Ч_{nb}$ – базова чисельність виробничого персоналу;

I_q – індекс росту обсягу виробництва в плановому періоді;

$I_{пт}$ – запланований індекс росту продуктивності праці.

Загальна чисельність промислово-виробничого персоналу може бути визначена в основному трьома методами.

1. Метод коригування базової чисельності:

$$Ч_{заг} = \frac{Ч_{баз} \times K_3}{100} \pm \Delta Ч, \quad (8.14)$$

де $Ч_{заг}$ – загальна чисельність промислово-виробничого персоналу;

$Ч_{баз}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу за базовий період;

K_3 – коефіцієнт зміни обсягів виробництва розрахункового періоду відносно базового;

$\Delta Ч$ – сумарні зміни чисельності за пофакторним розрахунком можливої зміни продуктивності праці.

2. Метод розрахунків на основі повної трудомісткості виготовлення продукції. Такий метод є точнішим і виражається формулою

$$Ч_{oc} = \frac{T_{сум}}{\Phi_D \times K_{\epsilon}}, \quad (8.15)$$

де $T_{сум}$ – сумарна трудомісткість робочої програми;

Φ_D – дійсний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника;

K_{ϵ} – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

3. Метод підсумовування. Такий метод на сьогодні найпоширеніший. Його формула така:

$$Ч_{заг} = Ч_n + Ч_{nn} + Ч_{доп} + Ч_{служ}, \quad (8.16)$$

де $Ч_n$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які нормуються;

$Ч_{nn}$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які не нормуються;

$Ч_{доп}$ – чисельність працівників (переважно допоміжних), для яких неможливо встановити норми обслуговування та розрахувати трудомісткість;

$Ч_{служ}$ – чисельність службовців, управлінського персоналу.

Чисельність працівників, зайнятих на роботах, які нормуються, визначається так:

$$Ч_n = \frac{N}{\Phi_D \times K_B \times H_{вир}}, \quad (8.17)$$

де N – планова кількість виробів, нат. од.

$H_{вир}$ – годинна норма виробітку одного працівника, нат. од.

Φ_D – дійсний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника;

K_{ϵ} – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

Чисельність обслуговуючого персоналу, праця якого не нормується, обчислюється за формулою:

$$Ч_{nn} = \frac{n \times 3 \times K_{cc}}{H_o}, \quad (8.18)$$

де n – загальна чисельність одиниць устаткування, що обслуговується;

3 – кількість змін роботи устаткування;

K_{cc} – коефіцієнт облікового складу, що розраховується як відношення явочної чисельності працівників до облікової їхньої чисельності;

H_o – норма обслуговування на одного працівника.

Планова чисельність допоміжних працівників ($Ч_{доп}$) визначається аналогічно чисельності основних працівників, якщо для них установлені визначені норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, то їхня чисельність розраховується за формулою:

$$Ч_{доп} = n_D \times C \times K_{cc}, \quad (8.19)$$

де n_d – кількість робочих місць допоміжних працівників.

Чисельність керівників, фахівців, службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розкладу, у якому встановлюються кількість працівників по кожній із зазначених груп відповідно діючим нормативам чисельності.

5. *Поняття та види заробітної платні*

Під «заробітною платнею» розуміють грошову винагороду, «ціну працівника», яка сплачує організація працівникові за виконану роботу. Заробітна платня має спрямовуватись не тільки на саму винагороду, а й на мотивацію щодо досягнення бажаного рівня продуктивності праці.

Оплата праці може розглядатись як форма ціни робочої сили відповідної професії та кваліфікації в конкретному виді виробництва у певний період часу.

Заробітна платня виконує такі **функції**:

- *відтворювальну* – як джерела відтворення робочої сили та засобу залучення людей до праці;
- *стимулюючу* – устанавлення залежності рівня заробітної платні від кількості, якості та результатів праці;
- *регулюючу* – як засіб розподілу та перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;
- *соціальну* – забезпечення соціальної справедливості, однакової винагороди за однакоvu працю.

Основними видами заробітної платні є **номінальна та реальна заробітна платня**.

Номінальна є сумою коштів, отриманою працівником за свою працю. *Реальна* визначає кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Іншими словами, реальна заробітна платня – це купівельна спроможність номінальної заробітної платні. Звідси видно, що реальна заробітна платня залежить від номінальної та рівня цін на товари й послуги. Цю залежність можна виразити так:

$$I_{PЗП} = \frac{I_{НЗП}}{I_{Ц}}, \quad (8.20)$$

де $I_{PЗП}$ – індекс реальної заробітної платні, визначений за певний період;

$I_{НЗП}$ – індекс номінальної заробітної платні за цей же період;

$I_{Ц}$ – індекс цін, розрахований за певний період.

Структура заробітної платні працівника промислового підприємства визначається Законом України «Про оплату праці». Відповідно заробітна

платня має такі складові:

1. *основна заробітна платня* – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

2. *додаткова заробітна платня* – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій;

3. *інші заохочувальні та компенсаційні виплати* – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами та положеннями, компенсаційні та інші грошові й матеріальні виплати, які не передбачені актами, чинного законодавства або які здійснюються понад установлені зазначеними актами норми.

Державна політика оплати праці реалізується через механізм її регулювання. Використання конкретних важелів механізму державного регулювання оплати праці залежить від впливу різноманітних чинників. Важливим державним регуляторним інструментом є *мінімальна заробітна платня*.

Мінімальна заробітна платня – це законодавчо встановлений розмір заробітної платні за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівниками місячну, годинну норму праці. До мінімальної заробітної платні не входять доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна платня є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання. Вона є основою для визначення державних тарифів у сфері оплати праці, пенсій, стипендій, допомоги та інших соціальних виплат.

Розмір мінімальної заробітної платні визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;

- загального рівня середньої заробітної платні;

- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

6. Тарифна система оплати праці, її зміст та використання на підприємстві

Основою організації заробітної платні на підприємствах є **тарифна система**, що є сукупністю нормативів, які забезпечують можливість здійснювати диференціацію та регулювання заробітної платні різних груп і категорій працівників залежно від якісних характеристик їх праці. Тарифна система включає наступні елементи:

- тарифну сітку;
- тарифні ставки;
- тарифно-кваліфікаційні довідники.

Тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифні сітки використовуються для врахування в оплаті праці працівників рівня їх кваліфікації.

Тарифна ставка визначає абсолютний розмір оплати праці різноманітних груп робітників за одиницю робочого часу, який виражений у вартісній формі. Тарифна ставка є основною нормативною величиною, яка визначає розмір оплати праці всіх категорій працівників.

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

Тарифні ставки інших розрядів (C_{Pi}) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду (C_{P1}) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду (K_i):

$$C_{Pi} = C_{P1} \times K_i. \quad (8.21)$$

Середній тарифний коефіцієнт ($K_{СЕР}$) визначається як середньозважена величина добутку чисельності погодинників визначеного розряду та відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт з певного розряду та відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Середній тарифний розряд ($P_{СЕР}$) розраховується:

$$P_{СЕР} = \frac{K_{СЕР} - K_{МЕНШ}}{K_{БІЛШ} - K_{СЕР}} + P_{МЕНШ}, \quad (8.22)$$

де $K_{менш}$, $K_{більш}$ – відповідно менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів;

$P_{менш}$ – менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – збірник нормативних

документів, що містить систему вимог, яким повинні відповідати працівники визначеної професії і кваліфікації.

Підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а тарифна система оплата праці носить рекомендаційний характер і може служити орієнтиром в процесі організації оплати праці.

7. *Форми та системи оплати праці*

Форми та системи заробітної платні є способами встановлення залежності величини заробітної платні від кількості та якості витраченої праці.

Розрізняють три форми оплати праці: *погодинну, відрядну та змішану*.

Погодинна форма передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу та рівня кваліфікації.

Ця форма має такі *системи*:

– *пряма погодинна*. Заробіток при цій системі визначається тарифною ставкою відповідного розряду і кількістю відпрацьованого часу

$$Z_{П.П.} = \Phi_{міс} \times C, \quad (8.23)$$

де $\Phi_{міс}$ – фактично відпрацьований за місяць час;

C – годинна тарифна ставка відповідного кваліфікаційного розряду працівника.

– *погодинно-преміальна система*, при якій робітник понад оплати відповідно до відпрацьованого часу та тарифних ставок одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників. Заробітна платня розраховується за формулою:

$$Z_{П.ПРЕМ.} = Z_{П.П.} + D, \quad (8.24)$$

де D – сума преміальних доплат за досягнення визначених якісних або кількісних показників.

Сума доплат визначається так:

$$D = \frac{Z \times \% \text{ доплат}}{100} \quad (8.25)$$

Застосування такої системи оплати потребує правильної оцінки кваліфікації працівників, використання обґрунтованих норм обслуговування, нормативів чисельності та нормативних завдань, максимального врахування показників роботи працівника для обґрунтованої виплати премій та доплат.

Відрядна форма оплата праці передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за визначений

період часу.

Відрядна форма оплати праці може застосовуватись, якщо необхідно збільшити обсяг виробництва на даному робочому місці, кількісні показники виробітку, які відображають затрати праці, і якщо є можливість урахувати ці затрати з достатньою точністю.

Відрядна форма має такі *системи*:

– *пряма відрядна*, при якій заробітна платня нараховується відповідно до кількості виробленої продукції по постійних відрядних розцінках. Заробіток розраховується за формулою:

$$З_{п.сд.} = \sum_{i=1}^n P_i \times N_{\phi_i}, \quad (8.26)$$

де P_i – відрядна розцінка за виготовлення одного виробу i -го виду, грншт.

N_{ϕ_i} – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених працівником за визначений час, шт;

n – кількість видів виробів.

$$P_i = T_{шт} \times C, \quad (8.27)$$

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

– *відрядно-преміальна* передбачає виплату робітнику крім відрядного заробітку, нарахованого за прямими відрядними розцінками, премії за досягнення певних якісних або кількісних показників. Сума заробітку визначається:

$$З_{в.прем} = З_{тар} + Д_c, \quad (8.28)$$

де $З_{тар}$ – тарифний заробіток працівника при прямій відрядній системі оплати праці;

$Д_c$ – сума преміальних доплат, що розраховується за формулою

$$Д_c = З_{тар} \times \frac{П_1 + П_2 \times П_{nn}}{100}, \quad (8.29)$$

де $П_1$ – відсоток доплат за виконання плану;

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

$П_{nn}$ – відсоток перевиконання плану, який можна знайти за формулою:

$$П_{nn} = \frac{N_{\phi} - N_{пл}}{N_{пл}}, \quad (8.30)$$

де N_{ϕ} , $N_{пл}$ – відповідно фактичний і запланований обсяг випуску продукції за місяць, шт.міс.

– *відрядно-прогресивна*, при якій праця робітника в межах установлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а виробіток понад норму – за підвищеними. Заробітна платня розраховується за формулою

$$Z_{в.прям} = N_{вих} \times P_{д} + (N_{\phi} - N_{вих}) \times P_{підв}, \quad (8.31)$$

де $N_{вих}$ – вихідна база для нарахування доплат;

$P_{д}$ – дійсна розцінка за один виріб;

$P_{підв}$ – підвищена розцінка за один виріб:

$$P_{підв} = P_{д} \times \left(1 + \frac{\% \text{ зростання розцінки}}{100}\right), \quad (8.32)$$

Відсоток росту розцінки визначається зі шкали залежно від відсотка перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється та затверджується підприємством самостійно.

– *непряма відрядна* використовується при оплаті праці допоміжних працівників і підсобників. У цьому випадку заробітна платня робітника знаходиться в прямій залежності від результатів праці тих працівників, яких він обслуговує.

Зарплата підсобника розраховується за формулою:

$$Z_{підс} = (N_{\phi i} \times P_{Ci}) / n, \quad (8.33)$$

де $N_{\phi i}$ – фактично виготовлена кількість продукції і-м працівником за зміну;

P_{Ci} – непряма відрядна розцінка під час обслуговування і-го працівника;

n – кількість основних працівників, що обслуговуються одним працівником.

$$P_{Ci} = \frac{C_{см}}{n \times N_{пл}}, \quad (8.34)$$

де $C_{см}$ – змінна тарифна ставка підсобника;

$N_{пл i}$ – плановий випуск продукції і-м працівником.

Заробіток допоміжного працівника розраховується за формулою:

$$Z_{доп} = T_{\phi} \times C \times K_{вик}, \quad (8.35)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований час допоміжним працівником;

C – годинна тарифна ставка допоміжного працівника;

$K_{вик}$ – середній коефіцієнт виконання норм на ділянці, що обслуговує допоміжний працівник.

– *акордна система* передбачає встановлення розцінки не на одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням терміну його виконання.

– *колективна система оплата праці (бригадна)*.

Під час використання цієї системи спочатку розраховується зарплата всієї бригади ($Z_{бр}$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним з таких *методів*:

а) *метод годино-коефіцієнтів* використовуються тоді, коли всі члени бригади працюють за однакових умов.

Розподіл бригадного заробітку здійснюється в такій послідовності:

1. Визначають загальну чисельність годино-коефіцієнтів ($\Gamma - K_{бр}$), відпрацьованих бригадою, за формулою:

$$\Gamma - K_{бр} = \sum_{i=1}^m T_{\phi i} \times K_i, \quad (8.36)$$

де $T_{\phi i}$ – фактична кількість годин відпрацьованих одним працівником;

K_i – тарифний коефіцієнт по розряду i -го працівника;

m – кількість членів бригади.

2. Знаходять суму бригадного заробітку, що припадає на 1 годино-коефіцієнт:

$$Z_1 = \frac{Z_{бр}}{\Gamma - K_{бр}}, \quad (8.37)$$

3. Розраховують заробіток i -го працівника (члена бригади):

$$Z_i = T_{\phi i} \times K_i \times Z_1, \quad (8.38)$$

б) *метод коефіцієнту виконання норм*. Використовується за умови, що члени бригади працюють у різних умовах. Послідовність розрахунків така:

1. Визначають заробіток бригади у випадку стовідсоткового виконання норм виробітку за формулою:

$$Z_{100\%} = T_{\phi i} \times C_i, \quad (8.39)$$

де C_i – годинна тарифна ставка i -го працівника;

2. Знаходять коефіцієнт виконання норм:

$$K_{вн} = \frac{Z_{бр}}{Z_{100\%}}, \quad (8.40)$$

3. Заробітну платню i -го працівника розраховують за формулою

$$Z_i = T_{\phi i} \times C_i \times K_{вн} \quad (8.41)$$

Змішана форма оплати праці передбачає використання елементів як погодинної, так і відрядної форми оплати праці.

За змішаної форми оплати праці на підприємстві можливе використання **таких систем**:

- *безтарифна система оплати праці*, яка враховує, що фактична заробітна платня кожного працівника підприємства є частиною усього фонду оплати праці колективу й окремого підрозділу та залежить від кваліфікаційного рівня працівника (K), коефіцієнта трудової участі (KTY) і фактично відпрацьованого часу (T_{ϕ}). Кваліфікаційний рівень встановлюється всім членам трудового колективу залежно від виконуваних функцій, рівня кваліфікації. КТУ також встановлюється всім працівникам та затверджується Радою трудового колективу; Розрахунок заробітної платні під час використання безтарифної системи проводиться в такій послідовності:

1. Визначається кількість балів (B_i), зароблених кожною групою працівників (або групою працівників одного рівня):

$$B_i = K \times T_{\phi} \times KTY, \quad (8.42)$$

2. Визначається загальна сума балів ($B_{\text{сум}}$), зароблена всіма працівниками підприємства або підрозділу:

$$B_{\text{сум}} = \sum_{i=1}^m B_i \quad (8.43)$$

де m – кількість груп однакових кваліфікаційних рівнів або чисельність працівників.

3. Визначається частка d фонду оплати праці (ΦOT), що приходить на 1 бал:

$$d = \frac{\Phi OT}{B_{\text{сум}}} \quad (8.44)$$

4. Розраховується заробітна платня i -го працівника (Z_i):

$$Z_i = d \times B_i \quad (8.45)$$

- *контрактна система оплати праці* ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, у якому обговорюються режим та умови праці, права та обов'язки сторін, рівень оплати праці тощо. Договір може оплачувати час перебування виконавця на підприємстві (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата);

- *система участі в прибутках* передбачає розподіл визначеної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитися в формі грошових виплат розповсюдження акцій між

працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликоне тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості в значних загальних результатах роботи. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами та працівниками створює умови для хорошого психологічного клімату в колективі та процвітання підприємства.

Крім означених форм оплати праці, існує ще одна форма – *система посадових окладів*. Вона застосовується для керівників, спеціалістів та службовців.

Посадовий оклад – це абсолютний розмір заробітної платні, який встановлюється власником (або уповноваженим ним органом) відповідно до посади і кваліфікації працівника, і може коливатися в межах мінімальних та максимальних значень.

8. Система надбавок, доплат та премій працівникам

На основі вивчення інтересів працівників щодо можливостей задоволення їх потреб застосовують стимули, тобто зовнішні спонукання до формування певної поведінки, досягнення конкретних результатів тощо. Стимули є потенційною винагородою за виконання конкретних робіт, завдань, досягнення певних результатів. Стимули можуть бути *моральними та матеріальними*.

Моральне стимулювання передбачає нагородження грамотами, медалями, орденами, почесними званнями, оголошення подяки та похвали, занесення на дошки пошани, пропаганду високих досягнень працівників у газетах, журналах, теле- та радіопередачах тощо.

Найбільша зацікавленість у досягненні високої результативності у працівників з'являється лише в умовах, коли моральне стимулювання є вдалим доповненням до матеріального.

Матеріальне стимулювання праці є процесом формування і використання систем матеріальних стимулів (основної та додаткової заробітної платні, цінних подарунків, бонусів тощо) відповідно до дії закону розподілу за кількістю та якістю праці.

Залежно від того, наскільки вдало підібрано стимули і наскільки точно вони відповідають інтересам працівників, у свідомості людей вони формують *мотиви* – внутрішньо усвідомлене спонукання до певних дій.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» передбачено наявність у складі заробітної платні працівників підприємств *додаткової заробітної платні*, в яку входять *надбавки, доплати, гарантійні та компенсаційні виплати, премії*, пов'язані з виконанням виробничих завдань

і функцій.

Надбавки до заробітної платні мають бути чітко вираженого стимулювального характеру і завжди визначаються діловими характеристиками працівника. Найчастіше використовуються **надбавки до заробітної платні** за:

- високу професійну майстерність працівників;
- високі досягнення службовців у праці;
- вислугу років (стаж роботи);
- виконання особливо важливої роботи (на певний термін);
- знання й використання в роботі іноземних мов.

Доплати до заробітної платні класифікуються за двома ознаками, що наведено у таблиці.

Класифікація доплат до заробітної платні

<i>Класифікаційна ознака</i>	<i>Вид доплати</i>
1. Не мають обмежень щодо трудової діяльності	- за роботу в наднормовий час; - особам, які не досягли вісімнадцять років, у яких скорочена тривалість робочого часу; - робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботу за нижчими від наданих їм тарифних розрядів; - за час простоювання та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника
2. Застосовуються тільки в певних сферах прикладання праці	- доплати, що мають водночас стимулювальний і компенсувальний характер (за суміщення професій (посад); за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; бригадирам з робітників, яких не звільнено від основної роботи та інше); - доплати компенсаційного характеру за умови праці, відмінні від нормальних (за роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах; за інтенсивність праці; за роботу в нічній час; за перевезення небезпечних вантажів); - доплати, пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта праці тощо; за роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком; за багатозмінний режим роботи; за ненормований робочий день і працю в роз'їздах; за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період масового приймання й закладання на зберігання сільськогосподарської продукції та інше)

Компенсаційні виплати – це грошові виплати понад заробітну плату з метою відшкодування працівникам матеріальних витрат, пов'язаних з виконанням трудових чи інших передбачених законом обов'язків. Компенсаційні виплати в окремих випадках здійснюються у поєднанні з гарантійними виплатами.

До основних видів компенсаційних виплат відносяться:

- виплати при переїзді на роботу в іншу місцевість;
- витрати на відрядження при направленні в службове відрядження;

- компенсацію за зношування інструментів, що належать працівникам;
- виплати при призові на військову службу, або проходженні військових зборів;
- при направленні для підвищення кваліфікації, підготовки, перепідготовки, навчання інших професій з відривом від виробництва;
- компенсацію витрат за використання особистих легкових автомобілів для службових поїздок;
- компенсацію окремим категоріям працівників бюджетних установ і організацій витрат на проїзд у пасажирському транспорті у зв'язку з виконанням ними службових обов'язків.

На окремих підприємствах, залежно від конкретних виробничих і організаційно-технічних умов, розробляють щорічне преміальне положення, яке узгоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору.

Функція преміювання – забезпечити зацікавленість працівників у результатах праці.

Розрізняють індивідуальне та колективне преміювання.

Індивідуальне преміювання застосовується з урахуванням індивідуальних результатів праці, незалежно від результатів праці інших робітників.

Колективне преміювання застосовується за умов колективної організації праці з метою стимулювання робітників до досягнення найкращих кінцевих результатів роботи бригади (дільниці, цеху).

Премії нараховуються у відсотках від основної заробітної платні або у вигляді конкретної суми.

Премії можуть бути виплачені за:

- результати роботи робочих місць, що обслуговуються працівниками;
- виконання нормованих завдань;
- економію матеріальних цінностей (матеріалів, електроенергії, палива тощо);
- освоєння проектного рівня виробничих потужностей, зниження браку, поліпшення обліку;
- підвищення якості продукції;
- підвищення продуктивності праці та збільшення обсягів виробництва;
- за підсумком року тощо.

Особливістю премії є те, що вона має нестійкий характер: може збільшуватись або зменшуватись, а може не нараховуватися взагалі. Нарахування премії не є обов'язковим для підприємства, на відміну від доплат та надбавок.

9. Планування фонду оплати праці на підприємстві

Фонд оплати праці є загальною сумою витрат на оплату праці працівників підприємства та виплат соціального характеру.

Планування фонду оплати праці на підприємстві може проводитися різними методами.

1. Метод прямого розрахунку.

На підставі планової чисельності працівників складається штатний розклад і проводиться розрахунок фонду зароботної платні.

Планування фонду оплати проводиться в наступній послідовності:

1. На основі штатного розкладу визначається річний фонд зароботної платні за ставками та окладами для всіх працівників підприємства (визначається фонд оплати праці погодинників, визначається фонд оплати праці відрядників).

Фонд тарифної заробітної платні погодинників (Φ_{II}) розраховується за формулою:

$$\Phi_n = \sum \mathcal{C}_i \times \Phi_{oi} \times C_{ni} \times K_{cep.i}, \quad (8.46)$$

де \mathcal{C}_i – чисельність погодинників, що працюють у і-х умовах праці (нормальних, шкідливих, особливо шкідливих);

Φ_{oi} – дійсний фонд часу роботи одного погодинника за і-х умов праці;

C_{ni} – годинна тарифна ставка погодинника першого розряду за і-х умов праці;

$K_{cep.i}$ – середній тарифний коефіцієнт погодинників за і-х умов праці, який визначається:

$$K_{cep.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j \times K_j}{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j}, \quad (8.47)$$

де \mathcal{C}_j – чисельність погодинників j-го розряду;

K_j – тарифний коефіцієнт j-го розряду.

Фонд тарифної заробітної платні відрядників (Φ_C) визначається за формулою:

$$\Phi_C = \sum T_i \times C_{Ci} \times K'_{cep.i}, \quad (8.48)$$

де T_i – сумарна трудомісткість робіт за і-х умов праці;

C_{Ci} – годинна тарифна ставка відрядника першого розряду за і-х умов праці;

$K'_{cep.i}$ – середній тарифний коефіцієнт відрядників у і-х умовах праці, який визначається:

$$K'_{cep.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 T_j \times K_j}{\sum_{j=1}^6 T_j}, \quad (8.49)$$

де T_j – трудомісткість робіт по j-му розряду.

2. Підсумовуючи фонди тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і доплати по преміальних системах, отримують фонд основної заробітної платні.

3. Додавши до цього фонду інші види доплат, одержують денний, місячний і річний фонди оплати праці.

2. Нормативний метод. Заснований на співвідношенні темпів приросту обсягу господарської діяльності та фонду заробітній платні.

3. Економіко-статистичний метод планування фонду заробітної платні. До даного методу відносяться:

а) розрахунок фонду заробітної плати на основі фактичного рівня фонду заробітної платні у відсотках до обсягу виробничої діяльності за ряд попередніх років;

б) розрахунок фонду заробітної плати на основі планової чисельності працівників підприємства на майбутній рік і фактичної середньої заробітної платні одного працівника за поточний рік:

$$\Phi ЗП = Зф \times Чп \times Ізн, \quad (8.50)$$

де $\Phi ЗП$ – фонд заробітної плати по підприємству в цілому на майбутній період;

$Зф$ – фактична заробітна плата одного працівника за поточний період;

$Чп$ – планова середньооблікова чисельність працівників на майбутній рік;

$Ізн$ – передбачуваний індекс середньої заробітної плати на майбутній період.

4. Метод економіко-математичного моделювання припускає використання при розрахунку фонду заробітної плати на майбутній рік різних економіко-математичних моделей.

Запитання для самоперевірки знань

1. Охарактеризуйте сутність понять «трудові ресурси» та «персонал підприємства».

2. Які ознаки покладено в основу класифікації персоналу підприємства?
3. Що таке кваліфікація працівника?
4. Які коефіцієнти розраховують для оцінки складу персоналу? Наведіть алгоритми їх розрахунків.
5. Дайте характеристику показникам, що визначають рух персоналу, наведіть алгоритм їх розрахунку.
6. Дайте визначення поняття «продуктивність праці» та розкрийте його економічний зміст.
7. Охарактеризуйте методи визначення продуктивності праці.
8. Визначте фактори та резерви зростання продуктивності праці робітників підприємства.
9. Обґрунтуйте необхідність нормування праці на підприємстві.
10. Наведіть алгоритм визначення чисельності окремих категорій працівників та загальної чисельності персоналу підприємства.
11. Які функції має виконувати заробітна платня в ринковій економіці?
12. Що таке «мінімальна заробітна платня»? Від чого вона залежить?
13. Розкрийте зміст основної заробітної платні та дайте характеристику її складових.
14. Дайте визначення додаткової заробітної платні та елементів, що входять до її складу.
15. Дайте визначення тарифної системи організації оплати праці. Охарактеризуйте її складові.
16. Охарактеризуйте форми та системи оплати праці на підприємстві.
17. Дайте визначення системи додаткового стимулювання персоналу підприємства та охарактеризуйте інструменти заохочення, які входять до її складу.
18. Розкрийте особливості нарахування премій.
19. Дайте визначення поняття «фонд оплати праці».
20. Перелічіть вихідні передумови та визначте порядок планування коштів на оплату праці.

ТЕМА 9. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ (КАПІТАЛ) ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Фінансові ресурси підприємства.
2. Капітал підприємства, сутність і склад.
3. Формування та оптимізація фінансової структури капіталу.
4. Визначення загальної потреби в капіталі.

1. Фінансові ресурси підприємства

У сучасних економічних відносинах між суб'єктами господарювання особливе місце належить фінансовим. Специфіка цих відносин полягає в тому, що вони завжди подаються у грошовій формі незалежно від того стосується це забезпечення виробничої діяльності коштами чи розподілу створених прибутків і накопичень підприємств, формування і використання відповідних фондів грошових коштів. Фінансові відносини завжди існують об'єктивно і мають конкретні форми прояву.

Фінанси – система економічних відносин, що пов'язані з формуванням, розподілом і використанням грошових фондів у процесі їх кругообігу.

Сфера фінансів охоплює два рівні:

1. *загальнодержавні фінанси* (державні бюджети всіх рівнів, державні позабюджетні фонди і т.д.);

2. *фінанси господарюючих суб'єктів* (підприємств, об'єднань і т.д.).

Кожний рівень виконує свої завдання і йому відповідає особливий фінансовий апарат, але разом вони утворюють єдину фінансову систему, схематично зображену на рис. 9.1.

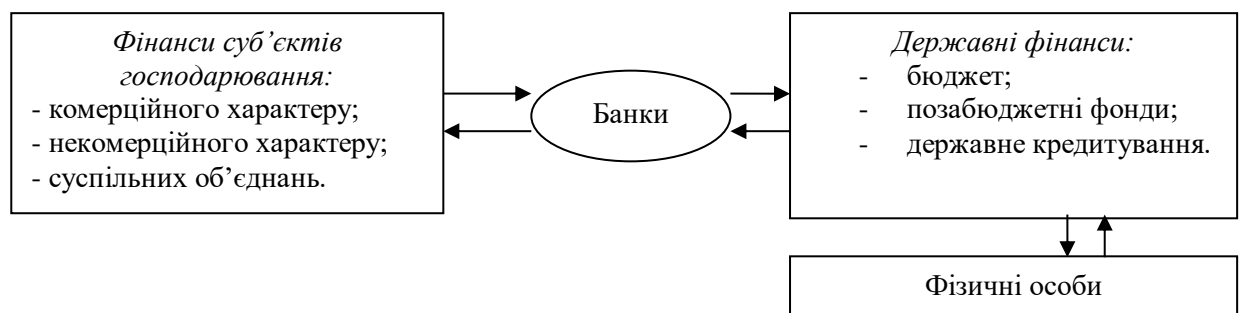


Рисунок 9.1 – Фінансова система

Фінанси підприємства – сукупність економічних відносин, що пов'язані з рухом грошових потоків, формуванням, розподілом і використанням доходів і грошових коштів суб'єктів господарювання в процесі відтворення.

Матеріальними носіями фінансових відносин у господарській системі виступають фінансові ресурси.

Фінансові ресурси підприємства – це сукупність акумульованих ним власних та залучених грошових надходжень та їх еквівалентів у формі цільових грошових фондів, що перебувають у розпорядженні підприємства для виконання фінансових зобов'язань, покриття витрат на відтворення підприємства та стимулювання трудової діяльності працівників у відповідному періоді. Вони важливі як вихідний вид ресурсів для забезпечення діяльності

підприємства і безперервності цього процесу.

Інвестиційні ресурси підприємства – частина сукупних фінансових ресурсів підприємства, які спрямовуються на здійснення вкладень в різноманітні об'єкти інвестування, забезпечують реалізацію його стратегічних цілей та завдань.

Стратегічне формування та управління фінансовими ресурсами підприємства визначає необхідність їх класифікації.

Класифікація фінансових ресурсів підприємства:

1. По відношенню до приналежності підприємству:

- *власні фінансові ресурси* – вартість грошових засобів підприємства та їх еквівалентів, які належать йому на правах власності, тобто власний капітал підприємства;

- *залучені (позикові) фінансові ресурси* – залучені підприємством ресурси у всіх формах, які повертаються, тобто його фінансові зобов'язання, що підлягають погашенню у встановлені терміни.

2. За джерелами формування:

- *внутрішні фінансові ресурси* – власна частина фінансових ресурсів, яка формується на підприємстві для його розвитку;

- *зовнішні фінансові ресурси* – це додаткові власні та позикові кошти, одержані через фінансовий ринок (розміщення власних акцій та облігацій), від кредитно-банківської системи (отримання кредитів) та інших кредиторів (отримання авансів замовників, товарних кредитів від постачальників).

3. За часовим періодом залучення:

- *довгострокові фінансові ресурси* – власні та позикові фінансові ресурси, які залучаються у діяльність підприємства більше ніж на рік. Сукупність власних та довгострокових позикових фінансових ресурсів, сформованих підприємством, характеризується терміном "перманентні фінансові ресурси";

- *короткострокові фінансові ресурси* підприємство формує терміном до одного року і переважно використовує для задоволення тимчасових інвестиційних потреб.

Основна мета формування фінансових ресурсів підприємства – задовольнити потреби у формуванні необхідних активів, які забезпечують розвиток його господарської діяльності на стратегічну перспективу.

Основними джерелами фінансових ресурсів підприємства є власні та залучені кошти. До власних ресурсів належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, мобілізовані на фінансовому ринку.

Структура фінансових ресурсів підприємства визначає співвідношення між власними та залученими коштами, а також між коротко- та

довгостроковими зобов'язаннями. Це співвідношення відображає ризик структури капіталу, який зростає зі збільшенням частки залучених фінансових ресурсів у загальному їх обсязі. Структура фінансових ресурсів підприємства істотно залежить від його галузевої приналежності та стану фінансового ринку тощо.

2. Капітал підприємства, сутність і склад

Капітал – матеріальні, грошові та нематеріальні ресурси, що авансовані у формування активів підприємства, необхідних для здійснення його господарської діяльності з метою отримання доходу та прибутку.

Капітал підприємства – один з вимірників його ринкової вартості, оскільки він є джерелом добробуту його власників, працівників та держави.

Капітал з одного боку, – це сукупність ресурсів, які можуть приносити економічні вигоди, а з другого – це:

- виробничі відносини (основний та оборотний капітал);
- відношення власності (власний та залучений капітал).

Кругообіг капіталу – це безперервний рух капіталу, у якому він послідовно перетворюється з однієї функціональної форми (грошової, виробничої, товарної) до іншої та повертається до вихідної форми.

Функціонування капіталу характеризується процесом його індивідуального кругообігу, що відображено на рисунку 9.2.

Перша стадія кругообігу капіталу – закупівля ресурсів (сировини, матеріалів, машин, робочої сили). *Друга стадія кругообігу* капіталу – виробниче споживання засобів виробництва та робочої сили. Капітал змінює виробничу форму на товарну. На *третьій стадії кругообігу* капіталу здійснюється продаж товару, капітал змінює товарну форму на грошову.

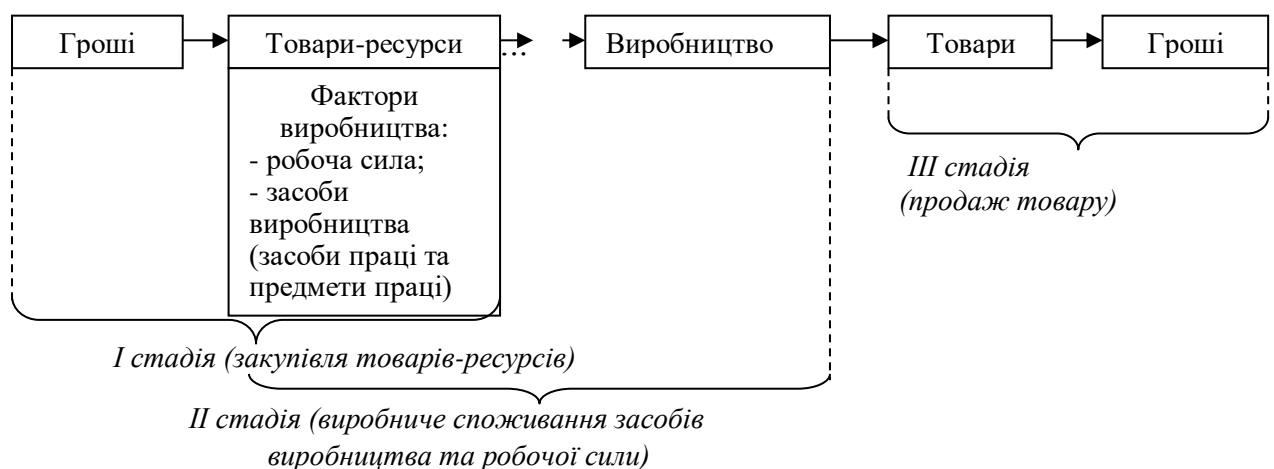


Рисунок 9.2 – Кругообіг капіталу підприємства

Особливості кругообігу капіталу:

- величина грошового капіталу в кінці кругообігу більша, ніж на початку, тобто гроші більше ніж гроші;

- рух капіталу не обмежується одним оборотом, підприємець знову й знову пускає в хід свій капітал, унаслідок цього форма кругообігу капіталу набирає вигляду спіралі;

- капітал підприємства повинен одночасно знаходитися в трьох формах: грошовій, виробничій, товарній; можливість успішної діяльності підприємства полягає у забезпеченні безперервній зміні капіталом своїх форм.

Капітал підприємства класифікують за основними ознаками, наведеними у таблиці.

Класифікація капіталу підприємства

<i>Ознака класифікації</i>	<i>Види капіталу</i>	<i>Призначення та стисла характеристика</i>
<i>1. За джерелами формування</i>		
<i>1. Приналежність підприємству</i>	власний	загальна вартість коштів підприємства, які належать йому на правах власності та які воно використовує для формування певної частини своїх активів
	позиковий	грошові кошти або інші майнові цінності підприємства, що залучаються для фінансування розвитку, за умови їх повернення
<i>2. Джерело походження</i>	внутрішній	власні та позикові фінансові кошти, що формуються безпосередньо на підприємстві
	зовнішній	частина капіталу, яка формується поза межами підприємства
<i>3. Національна належність власників</i>	національний	
	іноземний	залучають, як правило, середні та великі підприємств, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.
<i>4. Форма власності</i>	приватний	дана ознака використовується, передусім, у процесі формування статутного фонду підприємства та є основою відповідної класифікації підприємств за формами власності
	державний	
<i>2. За формами залучення та використання</i>		

<i>1. Натурально-речова форма залучення капіталу</i>	грошова	найпоширеніший вид капіталу, у зв'язку простотою трансформування у будь-яку форму капіталу, потрібного підприємству для здійснення господарської діяльності
	фінансова	фінансові інструменти, що вносяться до статутного фонду (акції, облігації, депозитні рахунки й сертифікати банків тощо)
	матеріальна	капітальні товари (машини, устаткування, будівлі, приміщення), сировина, матеріали, напівфабрикати та ін.
	нематеріальна	нематеріальні активи
<i>2. Період залучення капіталу</i>	довгостроковий	залучення власного та позикового капіталу з терміном використання понад один рік
	короткостроковий	залучення власного та позикового капіталу на період до одного року
<i>3. Форма перебування в процесі кругообігу</i>	грошова	
	виробнича	
	товарна	
<i>4. Організаційно-правова форма залучення</i>	акціонерний	капітал акціонерного товариства (приватного чи публічного)
	пайовий	формується під час створення товариств з обмеженою відповідальністю
	індивідуальний	у разі створення індивідуальних підприємств
<i>3. За характером використання</i>		
<i>1. Особливості використання в інвестиційному процесі</i>	інвестується вперше	обсяг сформованих спочатку інвестиційних ресурсів, спрямованих на фінансування конкретного об'єкта (інструмента) та інвестування (або певну їх сукупність - інвестиційний портфель)
	реінвестується	повторне вкладення капіталу в конкретний об'єкт або інструмент інвестування за рахунок коштів зворотного чистого грошового потоку (чистого прибутку, амортизаційних відрахувань тощо)
	дезінвестується	часткове його вилучення з об'єкта інвестування або усього інвестиційного портфеля (через продаж відповідних активів) без подальшого його використання з інвестиційною метою

2. Особливості використання у виробничому процесі	основний	інвестування капіталу в усі види необоротних активів
	оборотний	інвестування капіталу в усі види оборотних активів

Фінансову основу підприємства становить сформований ним власний капітал.

На етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, капітал підприємства (BK) обчислюють так:

$$BK = A, \quad (9.1)$$

де A - вартість активів за балансом, грн.

У подальшій діяльності підприємство практично завжди використовує залучені кошти, відповідно власний капітал визначається як різниця між вартістю його майна та борговими зобов'язаннями:

$$BK = A - Z, \quad (9.2)$$

де Z - боргові зобов'язання, грн.

Зобов'язання – заборгованість підприємства, яка виникла внаслідок минулих подій і погашення якої призведе до зменшення ресурсів підприємства внаслідок узятих у минулому обов'язків.

Власний капітал підприємства має такі *форми*:

1. *Статутний капітал* – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, що є внеском власників у капітал підприємств. Він являє собою первісну суму власного капіталу підприємства, що формується для початку здійснення господарської діяльності, розмір якого визначається статутом підприємства. Для підприємств окремих сфер діяльності та організаційно-правових форм мінімальний розмір статутного фонду регулюється законодавством.

2. *Пайовий капітал*. Являє собою суму пайових внесків союзів та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

3. *Додатковий вкладений капітал*. Це сума перевищення вартості реалізації випущених акцій над номінальною їх вартістю.

4. *Інший додатковий капітал*. Являє собою суму дооцінки необоротних активів, вартість активів, безоплатно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, інші види додаткового капіталу.

5. *Резервний капітал*. Являє собою зарезервовану частину власного капіталу підприємства, призначену для внутрішнього страхування його діяльності. Розмір резервного фонду визначається установчими документами. Формування резервного фонду здійснюється за рахунок нерозподіленого

прибутку підприємства (мінімальний розмір відрахувань прибутку в резервний фонд регулюється законодавством).

6. *Нерозподілений прибуток*. Являє собою різницю між сумою отриманого прибутку й розподіленою його сумою, включаючи ту, що використана. За своїм економічним змістом він є однією з форм резерву власних фінансових ресурсів підприємства.

5. *Інші форми власного капіталу*. До них відносяться розрахунки за майно (при здачі його в оренду), розрахунки з учасниками (з виплати їм доходів у формі дивідендів або відсотків) і деякі інші, що відображені в першому розділі пасиву балансу.

Також до складу власного капіталу віднесено *забезпечення наступних витрат і платежів*, в яких відображені нараховані у звітному періоді майбутні витрати і платежі, розмір яких може бути визначений лише шляхом прогнозних оцінок, а також залишки коштів цільового фінансування та цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел.

Позиковий капітал підприємства (або його зобов'язання) має такі **форми**:

1. *Довгострокові зобов'язання* (довгострокові пасиви). До них відносяться всі форми залученого позикового капіталу зі строком його використання (погашення) більше одного року. У практиці вітчизняного фінансового обліку виділяють наступні форми довгострокових фінансових зобов'язань підприємства:

а) довгострокові кредити банків – заборгованість підприємства банкам за отримані від них позички, що не є поточними зобов'язаннями;

б) інші довгострокові фінансові зобов'язання – заборгованість підприємства за зобов'язаннями із залучення позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки;

в) відстрочені податкові зобов'язання – сума податків з прибутку, що підлягають сплаті в майбутніх періодах у результаті тимчасової різниці між обліковою і податковою базами оцінки;

г) інші довгострокові зобов'язання – сума довгострокових зобов'язань, що не включені до інших статей.

2. *Поточні зобов'язання* (короткострокові пасиви). До них відносяться всі форми залученого позикового капіталу зі строком його використання (погашення) до одного року. Існують наступні форми короткострокових фінансових зобов'язань підприємства:

а) короткострокові кредити банків – сума поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими позичками;

б) поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями – сума довгострокових зобов'язань, що підлягає погашенню протягом 12 місяців із

дати балансу;

в) векселі видані – заборгованість, на яку підприємство видало векселя в забезпечення постачань (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів;

г) кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги – кредиторська заборгованість товарного характеру постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи й отримані послуги;

д) поточні зобов'язання за розрахунками – заборгованість підприємства за отриманими авансами, із бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, із учасниками, із внутрішніми розрахунками;

є) інші поточні зобов'язання.

Також, відповідно до законодавства до пасивів віднесено *прибутки майбутніх періодів*, тобто прибутки, отримані протягом поточних або попередніх звітних періодів, що належать до майбутніх періодів.

3. Формування та оптимізація фінансової структури капіталу

Фінансова структура капіталу – це співвідношення власного й позикового капіталу, що використовується підприємством у процесі своєї господарської діяльності та є способом фінансування своєї діяльності.

Для забезпечення ефективної діяльності процес формування фінансової структури капіталу підприємства повинен бути підпорядкований певній політиці.

Політика формування фінансової структури капіталу – частина фінансової стратегії підприємства, яка полягає в забезпеченні такого сполучення використання власного й позикового капіталу, яка оптимізує співвідношення прийнятної ризику фінансової стійкості, високої рентабельності власних фінансових коштів і мінімальної вартості капіталу.

Процес формування фінансової структури капіталу підприємства проходить ряд етапів:

На першому етапі визначається загальна потреба в капіталі в тому або іншому періоді розвитку підприємства. У процесі цього етапу забезпечується відповідність усього капіталу, що інвестується, необхідній сумі активів підприємства, які формуються.

На другому етапі оцінюється вартість залучення капіталу з різних джерел. У процесі цього етапу вартість залучення власного й позикового капіталу порівнюється одна з одною й формуються відповідні принципи фінансування активів підприємства.

На третьому етапі виходячи зі сформульованих раніше критеріїв

оптимізується співвідношення власного й позикового капіталу та визначається його фінансова структура.

Оптимальна структура капіталу – таке співвідношення його власних і позикових джерел, за якого максимізується ринкова вартість підприємства.

Одним із механізмів оптимізації структури капіталу є **леверидж** ("leverage" у дослівному перекладі – важіль), який означає, що зміна будь-якого фактора (обсягу реалізації, постійних витрат) зумовлює значні зміни результату (операційного прибутку, доходності вкладених коштів).

Виділяють наступні **види левериджу**:

- операційний;
- фінансовий.

Операційний леверидж характеризує потенційну можливість впливу на операційний і чистий прибуток. Його інструментом є співвідношення постійних і змінних витрат і зміни обсягу реалізації за інших незмінних умов, що зумовлює зміни прибутку, а ефектом – відсоткова зміна операційного прибутку в разі зміни обсягу реалізації.

Фінансовий леверидж вимірює ефект, що міститься в підвищенні рентабельності власного капіталу за допомогою збільшення частки позикового капіталу в загальній його сумі. Для розрахунку ефекту фінансового левериджу використовується формула:

$$E\Phi L = (1 - C_{пп}) \times (KBPa - P_k) \times \frac{PK}{BK}, \quad (9.3)$$

де $E\Phi L$ – ефект фінансового левериджу, що полягає в прирості рентабельності власного капіталу, %;

$C_{пп}$ – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом;

$KBPa$ – рівень рентабельності використання активів підприємства, %;

P_k – ставка відсотка за кредит;

PK – середня сума (або питома вага) позикового капіталу;

BK – середня сума (або питома вага) власного капіталу.

Приведена формула має три складові, які мають такі назви:

1) *Податковий коректор фінансового левериджу* ($1 - C_{пп}$), котрий показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу за різних рівнів оподаткування прибутку.

2) *Диференціал фінансового левериджу* ($KBPa - P_k$), що характеризує різницю між рівнем рентабельності активів підприємства й рівнем ставки відсотка за кредит.

3) *Коефіцієнт фінансового левериджу* ($PK : BK$), що характеризує обсяг позикового капіталу, який припадає на одиницю власного капіталу

підприємства.

Виділення цих складових дозволяє цілеспрямовано управляти збільшенням ефекту фінансового левериджу при формуванні структури капіталу.

Податковий коректор фінансового левериджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибутку встановлена законодавчо.

Якщо *диференціал фінансового левериджу* має позитивне значення, то будь-яке збільшення коефіцієнта фінансового левериджу буде приводити до зростання його ефекту. Відповідно, чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект.

Однак зростання ефекту фінансового левериджу має певні межі. Зниження фінансової стійкості підприємства в процесі підвищення частки позикового капіталу, що використовується, приводить до збільшення ризику його банкрутства, що змушує кредиторів збільшувати рівень ставки відсотка з урахуванням включення до неї премії за додатковий фінансовий ризик. При певному (високому) коефіцієнті фінансового левериджу його диференціал може бути зведений до нуля (при якому використання позикового капіталу не дає приросту рентабельності власного капіталу). Більше того, в окремих випадках диференціал фінансового левериджу може мати негативну величину, при якій рентабельність власного капіталу знизиться (частина прибутку, що генерується власним капіталом, буде спрямована на обслуговування позикового капіталу, який використовується, за високими ставками відсотка).

Таким чином, збільшення коефіцієнта фінансового левериджу доцільно за умови, що його диференціал більше нуля. Негативне значення диференціала фінансового левериджу призводить до зниження рентабельності власного капіталу.

Коефіцієнт фінансового левериджу є тим важелем який мультиплікує (змінює пропорційно до мультиплікатора або коефіцієнта) позитивний або негативний ефект, досягнутий за рахунок відповідного значення його диференціала. Якщо значення диференціала додатне, будь-який приріст коефіцієнта фінансового левериджу викликатиме ще більший приріст рентабельності власного капіталу, а якщо його значення від'ємне, приріст коефіцієнта фінансового левериджу приводитиме до ще вищого темпу зниження рентабельності власного капіталу.

Розрахунок ефекту фінансового левериджу дозволяє визначити оптимальну структуру капіталу з позицій найбільш вигідного його використання, тобто виявити межу граничної частки використання

позикового капіталу для кожного конкретного підприємства.

4. Визначення загальної потреби в капіталі

Основна мета визначення потреби в капіталі – це забезпечення певних фінансових ресурсів у необхідних обсягах для формування активів підприємства.

Загальна потреба в капіталі для створення нового підприємства, включає *передстартові витрати та стартовий капітал*.

Передстартові витрати – це відносно невеликі суми фінансових коштів, які необхідні для розробки бізнес-плану та фінансування відповідних досліджень; носять одноразовий характер; займають незначну частку в складі загальної потреби в капіталі.

Стартовий капітал – використовується для безпосереднього формування активів нового підприємства для початку його господарської діяльності.

Для визначення загальної потреби в капіталі новостворюваного підприємства використовуються два основних метода.

1. Перший метод передбачає визначення необхідної суми активів, яка дозволяє підприємству розпочати господарську діяльність, тобто активи дорівнюватиме інвестованому капіталу:

$$\text{Активи} = \text{Інвестований капітал}, \quad (9.4)$$

Даний метод дозволяє диференціювати загальну потребу в капіталі нового підприємства в межах від мінімального до максимального рівня в залежності від варіанта розрахунку потреби в активах створюваного підприємства.

Альтернативні рішення, що об уволюють розрахунок потреби в активах нового підприємства:

- оренда, будівництво або придбання будинків (приміщень);
- формування більшого або меншого розміру запасів товарно-матеріальних цінностей;
- оренда або придбання машин, механізмів та устаткування;
- придбання готових технологічних рішень (у формі нематеріальних активів) або їх самостійна розробка;
- формування більшого або меншого рівня платоспроможності, а відповідно й розміру грошових активів.

2. Другий метод передбачає використання показника «капіталомісткість продукції», тобто середньогалузеву капіталомісткість продукції або капіталомісткість продукції на діючих підприємствах-аналогах.

Загальна потреба в капіталі (*ПК*) для створення нового підприємства розраховується наступним чином:

$$Pk = Kn \times On + PB, \quad (9.5)$$

де *КП* – показник капіталомісткості продукції (середньогалузевий або аналоговий);

Он – плановий середньорічний обсяг виробництва продукції;

ПВ – передстартові витрати та інші одноразові витрати капіталу, пов'язані зі створенням нового підприємства.

Однією з найважливіших передумов оптимізації фінансової структури капіталу підприємства є оцінка його вартості.

Вартість капіталу являє собою середню ціну, яка платиться за його залучення з різних джерел. Оцінка вартості капіталу підприємства є одним з найважливіших методичних інструментів фінансового менеджменту в умовах ринкової економіки. *Визначення вартості капіталу підприємства набуває важливості за наступних причин:*

- розрахунок вартості капіталу дозволяє обрати найоптимальніший варіант його залучення, тобто використовується при формуванні оптимальної структури капіталу;
- максимізація вартості підприємства вимагає мінімізацію вартості капіталу (як одного з факторів виробництва, що використовується), а це можливо за умови знання принципів якісної оцінки вартості капіталу;
- оцінка вартості капіталу необхідна при прийнятті рішень щодо капіталовкладень;
- прийняття рішень з питань довгострокової оренди, обміну старих облігацій на облігації нового випуску, управління оборотним капіталом базується на використанні категорії «вартість капіталу».

Більшість підприємств використовує змішані форми фінансування своєї діяльності, відповідно до чого диференціюється й оцінка їх вартості.

Оцінювання вартості капіталу здійснюється послідовно за наступними етапами:

1. Оцінювання вартості окремих елементів власного капіталу підприємства.

Оцінка вартості залучення власного капіталу за рахунок прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства здійснюється за формулою:

$$Вкп = \frac{Пр}{Кс} \times 100, \quad (9.6)$$

де *Вкп* – вартість залучення власного капіталу за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, %;

Pr – сума прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства;
 Kc – сума використовуваного власного капіталу (середня в розглянутому періоді).

Оцінка вартості залучення власного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій здійснюється за формулою:

$$V_{ка} = \frac{D_n + B}{ЦА} \times 100, \quad (9.7)$$

де $V_{ка}$ – вартість залучення власного капіталу за рахунок додаткової емісії акцій, %;

D_n – справжня (дисконтована) вартість виплати дивідендів на одну акцію після закінчення першого року;

B – видатки з емісії у розрахунку на одну акцію;

$ЦА$ – ціна однієї простої акції при їх додатковій емісії.

Якщо підприємство планує здійснювати політику постійного збільшення дивідендів по мірі свого розвитку, то формула оцінки вартості залучення акціонерного капіталу приймає вигляд:

$$V_{ка} = \frac{D_n \times 100}{ЦА} + T_d, \quad (9.8)$$

де T_d – темп щорічного приросту дивідендів у прогнозованому періоді, %.

Оцінка вартості залучення власного капіталу за рахунок інших внутрішніх джерел залежить від виду цих джерел, але принципово являє собою витрати із залучення власного капіталу, виражені у відсотках до капіталу, що залучається.

2. Оцінювання вартості окремих елементів позикового капіталу, що залучає підприємство.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу за рахунок кредитів банку здійснюється за формулою:

$$V_{кб} = \frac{C_b - (CC \times Пп)}{Кб} \times 100, \quad (9.9)$$

де $V_{кб}$ – вартість залучення позикового капіталу за рахунок кредитів банку, %;

C_b – сума відсотка, що сплачується банку, за кредит (відповідності до ставки цього відсотка);

$Пп$ – ставка податку на прибуток;

$Кб$ – сума банківського кредиту, що залучається.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу за рахунок випуску

облігації здійснюється за формулою:

$$V_{ko} = \frac{C_k + C_e - (C_c \times P_p)}{E_o} \times 100, \quad (9.10)$$

де V_{ko} – вартість залучення позикового капіталу за рахунок випуску облігацій, %;

C_k – сума виплачуваної купонної винагороди власникам облігацій (за купонною ставкою, що передбачається);

C_e – сума витрат підприємства, пов'язаних з емісією облігацій;

P_p – ставка податку на прибуток;

E_o – сума емісії облігацій.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу за рахунок фінансового лізингу, який є однією із сучасних форм залучення позикового капіталу, розраховується на основі ставки лізингових платежів за формулою:

$$V_{kfl} = \frac{(Ll - Na) \times (1 - Pp)}{1 - Vfл}, \quad (9.11)$$

де V_{kfl} – вартість залучення позикового капіталу за рахунок фінансового лізингу, %;

Ll – лізингова ставка (річна), %;

Na – річна норма амортизації активу, що залучено на умовах фінансового лізингу, %;

Pp – ставка податку на прибуток;

$Vfл$ – рівень витрат із залучення активу на умовах фінансового лізингу до вартості цього активу, у вигляді десяткового дробу.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу за рахунок комерційного (товарного) кредиту:

$$V_{kz} = \frac{Цз \times 360}{ПВП} \times 100\%, \quad (9.12)$$

де V_{kz} – вартість кредиторської заборгованості товарного характеру, %;

$Цз$ – цінова знижка за умови здійснення платежу готівкою за придбані товари, у долях одиниці;

$ПВП$ – тривалість періоду відстрочки платежу за розрахунками, дні.

Оцінка вартості залучення позикового капіталу за рахунок інших джерел розраховується аналогічно й принципово являє собою виражені у відсотках до позикового капіталу, який залучається, витрати на його залучення та обслуговування боргу.

3. Оцінювання середньозваженої вартості залучення власного й позикового капіталу.

Розрахунок здійснюється за формулами:

$$VKв = \frac{VKп \times PVкп + Vка \times PVка + Vків \times PVків}{100}, \quad (9.13)$$

$$VKп = \frac{VKб \times PVкб + Vко \times PVко + Vкфл \times PVкфл + Vккз \times PVккз + Vін \times PVін}{100},$$

де $VКв$ – середньозважена вартість залучення власного капіталу;

$VКп$ – середньозважена вартість залучення позикового капіталу;

$Vкп$ – вартість залучення капіталу за рахунок прибутку;

$Vка$ – вартість залучення капіталу за рахунок емісії акцій;

$Vків$ – вартість залучення власного капіталу за рахунок інших внутрішніх джерел;

$Vкб$ – вартість залучення капіталу за рахунок кредитів банку;

$Vко$ – вартість залучення капіталу за рахунок емісії облігацій;

$Vкфл$ – вартість залучення капіталу за рахунок фінансового лізингу;

$Vккз$ – вартість залучення капіталу за рахунок кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги;

$Vкін$ – вартість залучення позикового капіталу за рахунок інших джерел;

PV – питома вага суми капіталу, що залучається за рахунок конкретного джерела в загальній сумі залучення власного або позикового капіталу.

4. Оцінювання середньозваженої вартості капіталу підприємства.

Розрахунок здійснюється за формулами:

$$СВК = \frac{VKв \times PVв + VKп \times PVп}{100}, \quad (9.14)$$

де $СВК$ – середньозважена вартість капіталу підприємства, %;

PV – питома вага суми капіталу, що залучається з конкретних джерел у загальній сумі використовуюваного (наміченого до використання) капіталу підприємства.

З метою визначення межі ефективності додаткового залучення капіталу використовується показник *граничної вартості капіталу*. Він показує приріст середньозваженої вартості капіталу при збільшенні розміру його залучення на певну суму.

Розрахунок граничної вартості капіталу здійснюється за формулою:

$$ГВК = \frac{\Delta СВК}{\Delta К}, \quad (9.15)$$

де $ГВК$ – гранична вартість капіталу;

$\Delta СВК$ – приріст середньозваженої вартості капіталу;

$\Delta К$ – приріст суми капіталу.

Порівнюючи граничну вартість капіталу з очікуваною нормою рентабельності по фінансових операціях, для яких потрібне додаткове залучення капіталу, можна в кожному конкретному випадку визначити міру ефективності таких операцій. У першу чергу це відноситься до інвестиційних рішень, які приймаються.

Запитання для самоперевірки знань

1. Визначте роль і місце фінансів підприємства в загальній системі фінансів.
2. Розкрийте сутність фінансових ресурсів підприємства.
3. Порівняйте види фінансових ресурсів.
4. Охарактеризуйте принципи та джерела формування фінансових ресурсів.
5. Встановіть особливості економічної категорії «капітал підприємства» та його кругообігу.
6. Структуруйте види капіталу підприємства.
7. У чому сутність власного та позикового капіталу підприємства. Які переваги та недоліки притаманні даним видам капіталу?
8. Дайте визначення фінансової структури капіталу підприємства.
9. У чому сутність політики формування фінансової структури капіталу підприємства?
10. У чому полягає оптимізація фінансової структури капіталу?
11. Розкрийте сутність ефекту фінансового левериджу. Надайте характеристику його складових.
12. Які методи розрахунків використовують при визначенні загальної потреби в капіталі, що створюється? У чому їх сутність?
13. Що являє собою «вартість капіталу»?
14. Розкрийте особливості визначення вартості капіталу та його складових.
15. Яким чином здійснюється розрахунок граничної вартості капіталу? Що відображає цей показник?

ТЕМА 10. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Основні питання теми:

1. Поняття витрат та собівартості продукції.
2. Класифікація витрат підприємства.
3. Методи обліку собівартості продукції.
4. Складання кошторису витрат та методи калькулювання собівартості.
5. Управління собівартістю продукції.

1. Поняття витрат та собівартості продукції

Підприємство в процесі господарської діяльності здійснює витрати, які утворюються під час формування та використання ресурсів з метою досягнення поставленої мети. За економічною сутністю «витрати підприємства» – сукупність витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної господарської діяльності підприємства, а за натурально-речовим складом – спожита частина матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. Згідно з Національним стандартом бухгалтерського обліку П(С)БО16 «Витрати», **витратами звітного періоду підприємства** є або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, яке призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умов, що ці витрачення можна достовірно оцінити. **Елементами витрат** визнається сукупність їх економічно однорідних потоків. **Об'єктом витрат** є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення витрат, пов'язаних з їх виробництвом коштів.

Витрати підприємства поділяються на економічні та бухгалтерські. Під **економічними витратами** розуміють усі види виплат підприємства постачальникам за ті ресурси, що були використані. Вони складаються з двох видів: зовнішніх (явних, або грошових) та внутрішніх (неявних, або імпліцитних). Зовнішні витрати є грошовими платежами постачальникам ресурсів: оплата сировини, матеріалів, палива, заробітна платня, амортизаційні відрахування та ін. З цих груп витрат і складаються бухгалтерські витрати. Внутрішні витрати підприємства мають неявний, імпліцитний характер. Вони відбивають використання у виробництві ресурсів, які належать власникам підприємства: земля, приміщення, особиста праця, нематеріальні активи, за які це підприємство формально не платить.

Підприємці роблять ці витрати не в явній, грошовій, формі, що дає змогу відносити їх до економічних витрат. Таким чином, різниця між економічними витратами та імпліцитними дорівнюватиме *бухгалтерським витратам*.

Витрати підприємства включаються в собівартість продукції.

Собівартість продукції є грошовим виразом витрат на виробництво та реалізацію продукції. Витрати підприємства відображають обсяг спожитих виробничих ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових) необхідних підприємству для ведення господарської діяльності.

Водночас *собівартість продукції* підприємства – це:

- комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати уречевленої праці, тобто витрати на спожиті засоби виробництва, й витрати живої праці, тобто витрати на заробітну платню робітників підприємств, а також частину чистого прибутку суспільства, яка призначена на соціальне страхування, утримання пенсіонерів, безробітних та медичне страхування;
- важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства та відображає всі сторони його виробничо-господарської;
- слугує базою ціни товару та її нижньою межею для виробника, щоб забезпечити процес відтворення виробництва.

Залежно від досліджень, цілей аналізу діяльності підприємств розрізняють індивідуальну та галузеву собівартість продукції.

Індивідуальна собівартість продукції слугує реальним відображенням витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції.

Галузева собівартість відбиває сукупні витрати на виробництво та реалізацію продукції всіх підприємств галузі, тобто є середньою собівартістю продукції по галузі.

На собівартість продукції як економічний показник впливає велика кількість чинників, що враховують специфіку кожної галузі економіки, кожного окремого підприємства. Високий рівень собівартості продукції може свідчити про наявність на підприємстві застарілого технологічного устаткування, про нераціональне використання робочого часу, низьку продуктивність праці, високу матеріаломісткість продукції, що випускається, дорогу сировину або високі транспортні витрати, непродуктивну технологію, високі адміністративні витрати, недосконале дослідження ринку тощо.

Під час проведення економічного аналізу розрізняють собівартість планову та фактичну.

Планова собівартість відбиває індивідуальні витрати конкретного підприємства, які плануються виходячи з норм, тарифів, цін, ставок поточного періоду.

Фактична собівартість – це виражені в грошовій формі індивідуальні витрати конкретного підприємства за даних умов.

На відміну від планової, фактична собівартість обчислюється в процесі щоденного оперативного-технічного та бухгалтерського обліку витрат на виконання робіт та виготовлення продукції.

З точки зору бухгалтерського обліку **собівартість реалізованої продукції** (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормованих виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції включаються:

1. Прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат;

2. Прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна платня та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат;

3. Інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і пайових паїв, амортизація тощо;

4. Загальновиробничі витрати включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо); амортизація основних фондів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на вдосконалення технології й організації виробництва; витрати на опалення, освітлення, водопостачання та інше утримання виробничих приміщень; витрати на обслуговування виробничого процесу; на охорону праці, техніку безпеки та охорону навколишнього середовища тощо. Загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні.

За правилами бухгалтерського обліку не всі витрати включаються до собівартості реалізованої продукції. Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції, поділяються на:

– адміністративні (загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством);

– витрати на збут (витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції);

– інші операційні витрати.

Структура собівартості – це поелементний її склад, обчислений у відсотках до загальної суми витрат. На основі аналізу структури собівартості розрізняють:

– матеріаломісткі виробництва, у собівартості продукції яких значну питому вагу займають витрати на сировину і матеріали (підприємства чорної металургії, машинобудування, легкої та харчової промисловості);

– енергомісткі виробництва, у собівартості продукції яких значною є частка витрат на енергію (підприємства кольорової металургії, органічного синтезу);

– фондомісткі (капіталомісткі) виробництва, у собівартості продукції яких значною є частка витрат на амортизацію (підприємства нафтопереробної промисловості, виробництво електроенергії);

– трудомісткі виробництва у собівартості продукції яких великою є частка на заробітну платню (підприємства вугільної та металообробної промисловості, машинобудування, точне приладобудування).

2. Класифікація витрат підприємства

Усі **витрати**, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, **класифікуються за певними принципами**. Основні з них такі:

– *економічний*;

– *виробничий*;

– *відповідно до способів віднесення на собівартість*;

– *залежно від обсягів виробництва*.

За **економічним принципом** витрати операційної діяльності групуються за такими економічними елементами:

– *матеріальні витрати*, до яких включаються вартість витрачених у виробництві сировини та основних матеріалів, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, палива та енергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари, допоміжних матеріалів;

– *витрати на оплату праці* (заробітна платня за окладами та тарифами, премії та заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток тощо);

– *відрахування на соціальні заходи* (відрахування на пенсійне забезпечення, на соціальне страхування, на індивідуальне страхування персоналу, страхові внески на випадок безробіття);

– *амортизація* (амортизаційні відрахування на відновлення основних засобів та нематеріальних активів);

– *інші витрати*.

За **виробничим принципом** витрати групуються в статті собівартості

залежно від виробничого призначення. У кожній галузі економіки їх структура специфічна, але загалом можна виокремити такі елементи витрат:

- 1) сировина та матеріали;
- 2) енергія технологічна;
- 3) основна та додаткова заробітна платня виробничих робітників;
- 4) утримання та експлуатація машин і механізмів;
- 5) загальновиробничі (накладні) витрати;
- 6) підготовка та освоєння виробництва;
- 7) позавиробничі витрати (адміністративні витрати та витрати на збут).

За **ступенем однорідності** статті собівартості поділяються на прості та комплексні.

Прості витрати однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До таких витрат можна віднести витрати на сировину та матеріали або на заробітну платню виробничих працівників.

Комплексні витрати різняться за своїм складом і охоплюють кілька елементів витрат. Наприклад, до витрат на утримання та експлуатацію машин і механізмів належать:

- заробітна платня обслуговуючого персоналу;
- амортизаційні відрахування на відновлення машин і механізмів;
- витрати на ремонт та підтримання устаткування в робочому стані;
- витрати на придбання запасних частин до устаткування та ін.

За **способами віднесення на собівартість** розрізняють витрати прямі та непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції та можуть бути обчислені на одиницю цієї продукції прямо.

Непрямі витрати – це такі витрати, величина яких не може бути прямо обчислена на одиницю продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням окремого виробу, а з процесом виробництва загалом (заробітна платня обслуговуючого та управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд тощо).

За принципом **залежності витрат від обсягів виробництва** витрати поділяються на постійні та змінні.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції, їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах.

Змінні витрати – це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. У свою чергу, їх можна поділити на пропорційні та непропорційні.

Пропорційні – це витрати, розмір яких перебуває в пропорційній залежності від обсягів виробництва (кількості виготовленої продукції).

Непропорційні, у свою чергу, поділяються на прогресуючі та

дегресуючі.

Ті, що *прогресують* зростають більшою мірою, чим обсяг виробництва. Вони виникають якщо збільшення обсягу виробництва вимагає великих витрат на одиницю продукції. *Дегресуючі* витрати зростають повільніше, ніж обсяг виробництва. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин та устаткування, його ремонт, придбання інструменту тощо.

Поділ витрат на постійні та змінні дає змогу аналізувати залежність витрат і прибутку від обсягу виробництва при виборі варіантів проектних і планових рішень.

3. Методи обліку собівартості продукції

У світовій практиці господарювання найпоширенішими **методами обліку собівартості** є метод *директ-костинг* та *нормативний метод розподілу постійних витрат*.

1. Директ-костинг – це система управлінського обліку, яка базується на класифікації витрат на змінні та постійні і включає в себе облік витрат за їх видами, місцями виникнення та носіями, облік результатів виробничої діяльності, а також аналіз витрат і результатів для прийняття управлінських рішень.

Метод (система) директ-костинг має два варіанти:

- *простий директ-костинг*, заснований на використанні в обліку даних тільки про змінні витрати;
- *розвинений директ-костинг*, при застосуванні якого до собівартості разом із змінними витратами включаються також прямі постійні витрати на виробництво та реалізацію продукції.

Основними рисами простого директ-костингу є:

- по-перше, класифікація витрат на змінні та постійні, що зумовлює облік та планування собівартості продукції тільки у частині змінних витрат. Постійні ж витрати списують безпосередньо на «фінансові результати». За змінною собівартістю оцінюються також залишки готової продукції та незавершене виробництво;

- по-друге - використання показника маржинального доходу.

Маржинальний дохід – це різниця між доходом від реалізації продукції та змінними витратами. Він покриває загальні постійні витрати, тобто і відображає внесок сегмента (продукту, підрозділу) у покриття постійних витрат та формування прибутку підприємства:

$$МД = Q - Bз, \quad (10.1)$$

де *МД* – маржинальний дохід, грн.;

Q – обсяг реалізації, грн.;

Vz – змінні витрати, грн.

Використання методу (системи) директ-костинг усуває необхідність розподілу накладних витрат, розширює аналітичні можливості обліку, спостерігається процес тісної інтеграції обліку й аналізу. Систему директ-костинг називають ще «системою управління собівартістю» або «системою управління підприємством», чим підкреслюється єдність обліку, аналізу та прийняття управлінських рішень.

<i>Обсяг реалізації</i>
мінус (-)
<i>Змінна собівартість, змінні витрати</i>
дорівнює (=)
<i>Маржа I (різниця)</i>
мінус (-)
<i>Постійні витрати</i>
дорівнює (=)
<i>Маржа II (різниця), результати (+,-)</i>

Рисунок 10.1. – **Формування фінансових результатів за простого директ-костингу**

Звіти про фінансові результати, що складаються на основі маржинального доходу, багатоступеневі. Вони мають не менше двох розділів: верхній показує маржинальний дохід, а нижній – чистий дохід (французька модель). Якщо змінні витрати поділяються на виробничі та невиробничі, тоді звіт буде трирівневим. У цьому разі на першому етапі визначається виробничий маржинальний дохід як різниця між обсягом реалізованої продукції та змінними виробничими витратами. На другому етапі як різниця між виробничим маржинальним доходом та невиробничими змінними витратами визначається маржинальний дохід у цілому по підприємству. На третьому етапі шляхом віднімання від загальної суми маржинального доходу суми постійних витрат визначають чистий прибуток (американська модель).

Розвинений директ-костинг характеризують такі принципи:

- витрати, реалізацію та результати враховують за сегментами діяльності;
- витрати, які можна прямо зарахувати на сегмент, розподіляють на нього прямо, без використання методів непрямого розподілу;

– у процесі обліку змінних і прямих постійних витрат визначають, як правило, кілька видів маржі.

<i>Обсяг реалізації</i>
мінус (-)
<i>Змінна собівартість, змінні витрати</i>
дорівнює (=)
<i>Маржа I (різниця)</i>
мінус (-)
<i>Прямі постійні витрати</i>
дорівнює (=)
<i>Маржа II (різниця)</i>
<i>Загальна (маржа I + маржа II)</i>
мінус (-)
<i>Постійні непрямі витрати</i>
дорівнює (=)
<i>Результати (+, -)</i>

Рисунок 11.2. – **Формування фінансових результатів за розвиненого директ-костингу**

2. Метод нормативного розподілу постійних витрат використовують з метою усунення впливу змінювання обсягів робіт щодо розподілу постійних витрат в процесі калькулювання. Суть методу полягає у визначенні нормативної собівартості одиниці продукції, що відповідає нормативному рівню діяльності незалежно від того, яким буде фактичний обсяг виробництва. Метод ґрунтується на таких принципах:

- розмежування змінних та постійних витрат;
- визначення нормативного рівня діяльності відповідно до структури і організації роботи підприємства;
- врахування у собівартості продукції постійних витрат залежно від фактично досягнутого рівня діяльності.

Сума постійних витрат, яка входить до собівартості продукції, визначається за формулою:

$$F_n = F_\phi \times \frac{N_\phi}{N_n}, \quad (10.2)$$

де F_ϕ – фактична сума постійних витрат, грн.;

N_{ϕ} – фактичний випуск продукції, од.;

N_{ϕ} – нормативний випуск продукції, од.

Застосовуючи цей метод, можна визначити вплив змін обсягу виробництва на структуру собівартості одиниці продукції та рентабельність завдяки розрахунку додаткових витрат на одиницю у разі зниження обсягів виробництва або суму прибутку в разі зростання обсягів виробництва.

4. Складання кошторису витрат та методи калькулювання собівартості

Кошторисом виробництва називають усі витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період часу. Його складають за економічним принципом з метою реального уявлення про ресурсну структуру витрат.

Процес складання кошторису витрат має такий вигляд:

- 1) матеріальні витрати;
- 2) заробітна платня;
- 3) амортизація основних засобів та нематеріальних активів;
- 4) відрахування на соціальні потреби;
- 5) інші витрати;
- 6) *разом витрат*;
- 7) витрати не враховані у виробничій собівартості;
- 8) зміна залишків витрат майбутніх періодів;
- 9) зміна залишків резервів майбутніх платежів;
- 10) зміна залишків незавершеного виробництва;
- 11) *виробнича собівартість товарної продукції*;
- 12) зміна залишків нереалізованої продукції за виробничою собівартістю;
- 13) *виробнича собівартість нереалізованої продукції*.

Порядок розроблення кошторису виробництва може бути різним, залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства.

Калькуляція собівартості є визначенням витрат за статтями собівартості. *Об'єктом калькулювання* є продукція чи послуги, собівартість яких обчислюється. *Калькуляційною одиницею* є одиниця кількісного виміру продукції (штуки, тонни, метри тощо).

Методи калькулювання виробничої собівартості продукції поділяються на такі групи:

1. Кошторисний метод. Собівартість товарної продукції визначають, додаючи до суми кошторису інші витрати, що відносяться на собівартість.

2. Метод підсумовування попередньо визначеної собівартості окремих виробів:

$$C = \sum_{i=1}^n C_i \times Q_i, \quad (10.3)$$

де C – загальна собівартість товарної продукції;

n – кількість найменувань продукції;

C_i – собівартість одиниці продукції;

Q_i – загальний обсяг виробництва продукції i -го виду.

3. Пофакторний метод, за яким визначають собівартість продукції з урахуванням впливу різноманітних чинників на її формування.

$$C = C_{\bar{o}} \pm \sum_{j=1}^m \Delta C_j, \quad (10.4)$$

де $C_{\bar{o}}$ – собівартість планового обсягу товарної продукції за рівнем витрат базового (минулого) періоду. Така собівартість називається розрахунковою;

m – кількість факторів, які впливають на собівартість продукції в плановому періоді;

ΔC_j – зміна собівартості під впливом різноманітних факторів.

Розглянемо докладніше, **як складається калькуляція собівартості.**

Стаття I. Сировина та матеріали. До цієї статті належать такі витрати: на сировину; на основні та допоміжні матеріали; на куповані вироби та напівфабрикати.

Усі ці витрати, як правило, можна обчислити на одиницю продукції виходячи з норм і цін.

Кількість матеріалів певного виду (M), яку слід закупити, визначається за формулою:

$$M = M_{\bar{o}} + M_{зк} + M_{зв}, \quad (10.5)$$

де $M_{\bar{o}}$ – витрати матеріалів за розрахунковий період на виробництво продукції;

$M_{зк}, M_{зв}$ – перехідний запас матеріалів відповідно, на початок і кінець розрахункового періоду.

Витрати матеріалів на виробництво продукції визначаються так:

$$M_{\bar{o}} = \sum_{i=1}^n Q_i \times M_{\bar{o}i} \pm M_{н\bar{o}}, \quad (10.6)$$

де Q_i – обсяг випуску продукції i -го найменування в натуральному виразі;

n – кількість найменувань виготовленої продукції;

M_{ei} – норма витрат матеріалу на одиницю i -го виробу;

$M_{не}$ – витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

Величина $M_{не}$ обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва. За інших випадків враховувати її за цією статтею не слід.

Щоб визначити витрати виробництва за цією статтею, від вартості сировини та матеріалів віднімається вартість відходів за ціною їх можливої реалізації. Тоді:

$$B_M = \sum_{i=1}^n M_{ni} \times C_{mi} - \sum_{i=1}^n M_{ei\partial xi} \times C_{ei\partial xi}, \quad (10.7)$$

де B_M – витрати виробництва за статтею "Сировина і матеріали";

C_{mi} – ціна придбання сировини та матеріалів i -го виду;

$C_{в\partial xi}$ – ціна реалізації відходів сировини та матеріалів i -го виду;

$M_{ei\partial xi}$ – витрати сировини та матеріалів i -го виду, що пішли у відходи;

n – кількість видів, сировини та матеріалів.

Стаття II. Енергія технологічна. Ця стаття охоплює витрати на всі види енергії, необхідної для виробництва продукції: паливо; електроенергію; пару; газ.

Зазначені види енергії безпосередньо використовуються в технологічному процесі для зміни стану або форми предметів праці (плавлення, сушіння, зварювання, пошиття тощо). Витрати за цією статтею обчислюються за нормами витрат і тарифами на енергію за формулою:

$$C_{ен} = \sum_{i=1}^n C_{eni} \times C_{mi}, \quad (10.8)$$

де C_{mi} – ціна-тариф на застосування i -го виду енергії;

C_{eni} – норми витрат i -го виду енергії;

n – кількість видів енергії.

Стаття III. Основна та додаткова заробітна платня виробничих робітників. До цієї статті належать витрати на оплату праці робітників, які безпосередньо виготовляють продукцію.

Величина таких витрат обчислюється згідно з нормами витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відрядними розцінками на операції та виготовлення одиниці продукції. До статті III належать і доплати та надбавки робітникам за кваліфікацію, за перевиконання плану, за роботу в святкові та вихідні дні, за виконання державних обов'язків, оплата відпусток та ін.

Стаття IV. Утримання та експлуатація машин і механізмів. Ця стаття є комплексною. Вона охоплює витрати на:

- амортизаційні відрахування на відтворення машин та устаткування;
- електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин та устаткування;
- придбання технологічного інструменту, запасних частин та агрегатів для устаткування;
- ремонт та технологічне обслуговування;
- заробітну платню обслуговуючого персоналу.

Стаття V. Загальновиробничі (накладні) витрати. Стаття V, як і IV, також є комплексною статтею. До неї входять витрати на:

- управління, виробниче та господарське обслуговування в межах виробництва;
- заробітну платню з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління, спеціалістів, службовців;
- амортизаційні відрахування по будівлях і спорудах;
- охорону праці;
- техніку безпеки, охорону, протипожежну охорону;
- досліді, випробування, винахідництво;
- підготовку кадрів, адміністративні та канцелярські витрати;
- відрядження;
- обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення навколишнього середовища);
- придбання патентів, ліцензій тощо.

Розподіляються накладні витрати пропорційно основній заробітній платні виробничих робітників, крім амортизаційних відрахувань. Вони обчислюються окремо та додаються до визначеної суми.

$$C_{\text{накл}} = q \times C_{\text{зосн}} + A_{\text{бс}}, \quad (10.9)$$

де q – відсоток загальновиробничих витрат у заробітній платі основних виробничих робітників;

$A_{\text{бс}}$ – амортизаційні відрахування по будівлях і спорудах на їх повне оновлення.

Стаття VI. Підготовка й освоєння виробництва. До цієї статті належать витрати на: освоєння нових підприємств, виробництв, цехів; підготовку й освоєння нової продукції; підготовчі роботи в добувній промисловості.

Такі витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

Стаття VII. Позавиробничі витрати. До позавиробничих витрат відносять витрати на: маркетингові дослідження; рекламу продукції; заходи щодо стимулювання збуту.

5. Управління собівартістю продукції

Ринкові відносини визначають важливість показника собівартості як економічної категорії, що характеризує всі сторони виробничої діяльності підприємства. Зниження витрат собівартості – це вирішальна умова одержання прибутку та збільшення нагромадження.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування оптимального рівня витрат підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона об'єднує такі організаційні системи: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік і аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Управління собівартістю – важливий елемент управління підприємством, який передбачає цілеспрямований вплив на формування витрат, контроль за їх рівнем, економічне стимулювання зниження рівня цін.

Усі фактори що роблять вплив на зміну витрат поєднуються в наступні групи:

а) народногосподарські (зміна вартості енергоносіїв, нормативів відрахувань на соціальне страхування, пенсійне забезпечення, перегляд тарифних ставок, митних правил та ін.);

б) виробничі (техніко-економічні) (підвищення технічного рівня виробництва, зміна обсягу і структури продукції, поліпшення використання відходів виробництва, галузеві та інші фактори).

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

Суму економії витрат у собівартості продукції, отриману в результаті дії певних факторів визначають:

- за рахунок зростання продуктивності праці:

$$C_{np} = \left(1 - \frac{I_{zn}}{I_{nn}}\right) \times D_{zn}, \quad (10.10)$$

де I_{zn} - індекс зміни заробітної плати;

I_{nn} - індекс зміни продуктивності праці;

D_{zn} - питома вага заробітної плати у структурі собівартості продукції.

- за рахунок збільшення обсягу виробництва:

$$C_v = \left(1 - \frac{I_{nv}}{I_v}\right) \times D_{nv}, \quad (10.11)$$

де I_{nv} - індекс зміни постійних витрат

I_v - індекс зміни обсягу виробництва продукції

D_{nv} - питома вага постійних витрат у структурі собівартості продукції.

- за рахунок економії матеріалів та зниження цін на них:

$$C_m = (1 - I_n \times I_c) \times D_{mv}, \quad (10.12)$$

I_n - індекс зміни норм витрат матеріалів

I_c - індекс зміни цін на матеріали

D_{mv} - питома вага матеріальних витрат в структурі собівартості продукції

Зміна собівартості під впливом організаційно-технічних факторів обчислюється на плановий обсяг виробництва продукції як різниця витрат до і після впровадження заходів:

$$\Delta C = (C_2 - C_1) \times Q_2, \quad (10.13)$$

де ΔC – зміна собівартості внаслідок організаційно-технічних заходів;

C_2, C_1 – витрати на одиницю продукції відповідно після і до впровадження заходів;

Q_2 – обсяг виробництва даної продукції після впровадження заходів у плановому періоді.

У розрахунковій собівартості C_6 умовно-постійні витрати обчислені на рівні базового періоду, а в плановому періоді обсяг виробництва може змінитися, що відповідно вплине на собівартість продукції. Ця обставина враховується як окремий фактор, тобто:

$$\Delta B_{nocm} = C_{n6} \times \frac{B_{nocm} - B}{100}, \quad (10.14)$$

де ΔB_{nocm} – відносна зміна умовно-постійних витрат у плановому періоді;

C_{n6} – абсолютна сума умовно-постійних витрат у базовому періоді;

B_{nocm}, B – зміна в плановому періоді відповідно обсягу виробництва та умовно-постійних витрат, %.

Запитання для самоперевірки знань

1. Визначте економічну сутність поточних витрат підприємства, їх склад.
2. У чому полягає різниця між економічними та бухгалтерськими витратами?
3. Розкрийте економічну сутність собівартості продукції як економічної категорії та показника, який характеризує ефективність роботи підприємства.
4. Визначте, які витрати входять до собівартості продукції.
5. Зробіть порівняння визначення поняття «собівартість» як економічної категорії та з точки зору бухгалтерського обліку.
6. Надайте характеристику виробничої собівартості та охарактеризуйте її складові елементи.
7. За якими принципами класифікують витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції?
8. Наведіть класифікацію витрат, що формують собівартість продукції, за економічними елементами.
9. Наведіть класифікацію витрат, що формують собівартість продукції, за статтями калькуляції.
10. Розкрийте особливості та відмінні риси постійних та змінних витрат.
11. Порівняйте методи обліку собівартості продукції.
12. Встановіть послідовність формування кошторису витрат продукції підприємства.
13. Охарактеризуйте методи калькулювання собівартості продукції.
14. Як здійснюється калькуляція собівартості продукції?
15. Розкрийте особливості розрахунку собівартості продукції за окремими калькуляційними статтями.
16. Визначте доцільність управління собівартістю продукції.
17. Обґрунтуйте основні шляхи зниження собівартості продукції на підприємствах.

ТЕМА 11. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Сутність та склад ціни.
2. Цінова політика підприємства.
3. Методи ціноутворення.

1. Сутність та склад ціни

Ціна – найважливіший економічний параметр ринкового середовища діяльності підприємства, який воно змушено враховувати та по можливості на нього впливати, тому що основна функція ціни полягає в забезпеченні виручки від продажу товарів.

Ціна – це сума грошей, яку покупець згоден заплатити за відповідний товар.

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

Собівартість	Прибуток	Акцизний збір	Податок на додану вартість	Націнка посередника	Торговельна надбавка
Ціна підприємства					
Відпускна ціна виробника					
Відпускна ціна посередника					
Роздрібна ціна					

Рисунок 11.1 – Поелементний склад ціни на продукцію вітчизняного виробництва

Собівартість та прибуток є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва продукції. Наявність інших елементів в ціні необов'язкове і залежить від галузевої належності продукції, її соціальної значущості, кількості господарських ланок, що беруть участь у виробництві і реалізації продукції, та інших чинників. Так, мито входить до складу ціни тільки імпортних товарів, а акцизний збір є елементом лише незначної частки продукції. У ціну на алкогольну продукцію включається крім акцизного збору ще збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. Податком на додану вартість хоча й обкладається абсолютна більшість товарів, але є певні винятки. Націнки посередницько-збутових і торговельних організацій містять ціни тих товарів, реалізація яких здійснюється через посередницькі ланки. Тому не тільки ціни на різні товари, а й той самий вид

ціни може мати неоднаковий склад елементів.

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

2. Цінова політика підприємства

Будь-якому підприємству, що працює на ринку слід мати чітку цінову політику, від якості розроблення якої істотно залежать результати його фінансово-господарської діяльності.

Цінова політика – це діяльність підприємства, що спрямована на досягнення його головної мети за допомогою цін.

Сутність цінової політики підприємства полягає в створенні та підтримці оптимального рівня і структури цін, у змінненні їх за часом по товарам і ринкам з метою досягнення максимально можливого успіху у тій чи іншій ринковій ситуації.

Обґрунтування, розрахунки та визначення цін на продукцію і послуги, що реалізуються підприємством, включають **наступні порядок та етапи роботи:**

1. Аналіз існуючого ринку, кон'юнктури та цін на продукцію, послуги підприємства.
2. Розробка стратегії та принципів поточної практики встановлення цін.
3. Вивчення очікуемого ринку та визначення попиту на плануємий період.
4. Аналіз цін та товарів конкурентів.
5. Визначення ціни пропозиції, витрат виробництва та можливої реалізації продукції (послуг, робіт) за умов різних обсягів випуску та рівнів задоволення попиту, альтернативних витрат.
6. Оцінка ефективності випуску та реалізації при можливих варіантах здійснення прийнятих стратегій і принципах ціноутворення.
7. Вибір методу визначення ціни.
8. Встановлення (затвердження) ціни реалізації товару.

На політику цін підприємства впливає безліч факторів, з яких найбільш важливими є:

1. *Тип ринку* товару залежно від характеру конкуренції, тобто досконала конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія та досконала монополія.

2. *Еластичність попиту*, тобто реакція попиту на товар за умов змінення ціни даного товару, цін інших товарів, доходу. Знання еластичності

попиту за ціною важливе для виявлення дії зміни цін на виручку і прибуток підприємства.

У ринковій економіці механізм формування цін значною мірою залежить від співвідношення попиту та пропозиції.

Ступінь такої чутливості споживачів до зміни ціни продукції називається *ціновою еластичністю*.

Ступінь цінової еластичності або нееластичності вимірюється за допомогою *коефіцієнта еластичності* (C_e) за формулою:

$$C_e = \frac{ВП_1 - ВП_2}{ВП_1 + ВП_2} \cdot \frac{Ц_1 - Ц_2}{Ц_1 + Ц_2}, \quad (11.1)$$

де $ВП_1$ і $ВП_2$ – величина попиту (обсяг продажу) відповідно за старою ($Ц_1$) і новою ($Ц_2$) ціною.

Цінова еластичність показує реакцію попиту у відповідь на зміну ціни і визначає, на скільки відсотків зміниться величина попиту при зміні ціни на 1%. Якщо абсолютна величина цінової еластичності >1 , то попит вважається еластичним, а якщо $C_e < 1$, - то нееластичним.

На *цінову еластичність* впливає багато чинників, а саме:

- наявність товарів – замінників;
- питома вага товару в доході;
- соціальна значущість товару;
- чинник часу;
- ототожнення споживачами високої ціни товару з його високою якістю;
- небажання покупців змінювати свої звички.

3. *Витрати*. На політику цін підприємства впливають рівень витрат, частка змінних та постійних витрат у загальній сумі, характер змінення загальних витрат на одиницю продукції у зв'язку з підвищенням обсягу випуску продукції.

4. *Інші фактори*. До них відносять:

- розмір підприємства;
- кількість підрозділів, що випускають продукцію, та характер зв'язку між ними;
- характер продукції, що виробляється (продукція виробничо-технічного або споживчого призначення, кінцевий або комплектуючий продукт);
- фінансові кошти підприємства;
- канали розподілу продукції;
- фактор часу;
- життєвий цикл товару;
- інфляція;

– податки.

Роль політики цін підприємства в реалізації його цілей залежить також від ступеню втручання державних органів в процеси ціноутворення. Там, де ціни регулюються державними органами, роль політики цін знижується.

3. Методи ціноутворення

Існує досить багато методів ціноутворення, які змінюються від простих до складних, але жоден з них не є універсальним. Незважаючи на це, у ринкових умовах найширше застосовуються методи, які у своїй основі спираються на:

- витрати;
- попит;
- конкуренцію.

Методи ціноутворення, що ґрунтуються на врахуванні витрат називаються **витратними**. До них відносять: *метод повних витрат, метод змінних витрат, метод цільового прибутку, метод надбавок, агрегатний метод*.

Метод повних витрат. Ціна розраховується на основі визначення повних витрат на одиницю продукції, до яких додається певна величина прибутку.

Метод змінних витрат. Визначення ціни базується на сумі змінних витрат на одиницю продукції і певній величині надбавки.

Метод надбавок. Для визначення ціни до закупівельної вартості товарів додається певна надбавка.

Метод цільового прибутку. На основі аналізу беззбитковості визначається ціна, яка забезпечить підприємцю бажану величину чистого доходу.

Агрегатний метод. Ціна визначається додаванням цін окремих складових частин товару, до якої додаються витрати на їхню комплектацію та збирання.

Метод повних витрат часто використовується, коли необхідно встановити ціну на принципово нову продукцію, яка не має аналогів, а також на товари, що виробляються на замовлення.

Величина прибутку при застосуванні даного методу залежить від прийнятої при розрахунках норми прибутку. Формула розрахунку ціни на основі повних витрат має вигляд:

$$Ц = C \times \left(1 + \frac{P_c}{100} \right), \quad (11.2)$$

де C – нетто-ціна, грн;

C – повні витрати на одиницю продукції, грн;

P_c - величина рентабельності (прибутковості) до повних витрат, %

Якщо до нетто-ціни додати податки, знижки, урахувати умови постачання, то одержимо бруutto-ціну.

Ціна при використанні *методу змінних витрат* розраховується за формулою:

$$C = 3B \times \left(1 + \frac{H_{3B}}{100} \right), \quad (11.3)$$

де $3B$ – змінні витрати на одиницю продукції;

H_{3B} - надбавка до змінних витрат, %

Надбавка повинна бути вищою, ніж при розрахунках ціни на основі повних витрат, тому що вона вносить внесок у покриття постійних витрат і забезпечує отримання планового прибутку.

Торговельні та посередницько-збутові організації при визначенні ціни реалізації широко використовують *метод надбавок*. За рахунок надбавки посередники забезпечують відшкодування своїх витрат та одержання прибутку. Указані надбавки можуть встановлюватись без обмежень їхнього рівня або бути єдиними (стандартними). Використання стандартних надбавок, як правило, малоефективне, тому, що вони не враховують особливості поточного попиту. Але іноді їх застосування поширене за рядом обставин:

- ⊗ по-перше, продавець краще знає свої витрати, ніж попит, що дає йому змогу спрощувати процес визначення ціни;
- ⊗ по-друге, використання стандартних надбавок усіма продавцями спричиняє певну рівність цін, що зменшує цінову конкуренцію.

До витратних методів також належить *метод цільового прибутку*.

За допомогою методики беззбитковості вирішуються дві задачі:

1. Пряма задача полягає в визначенні критичного обсягу випуску продукту, який є необхідним для досягнення “порогу” прибутку за означеною ціною, а також обсягу випуску, якому відповідає цільова сума прибутку.

Критичний обсяг, при якому досягається “поріг” прибутку (прибуток дорівнює нулеві), визначається:

$$K_{\text{крит}} = \frac{ПВ}{C_{1од} - 3B_{1од}}, \quad (11.4)$$

де $K_{\text{крит}}$ – критичний обсяг випуску;

ПВ – постійні витрати

Обсяг випуску, якому відповідає цільова величина прибутку, визначається наступним чином:

$$K = \frac{PB + \Pi_{ц}}{Ц_{1од} - 3B_{1од}}, \quad (11.5)$$

де K – обсяг випуску продукції;

$\Pi_{ц}$ – цільова сума прибутку.

2. Зворотна задача дозволяє визначити, за якою ціною підприємство може реалізувати зазначений обсяг продукції, щоб не допустити збитків.

Досить обмежено при формуванні цін застосовується **агрегатний метод**. Його використовують:

* по-перше, коли товар складається з окремих готових виробів (меблеві гарнітури, столові сервізи);

* по-друге, коли продукція виготовляється з окремих елементів, вузлів чи деталей (пульти управління).

Методи визначення цін з орієнтацією на попит базуються на очікуемій оцінці вартості товару споживачами, тобто на тому, скільки покупець готовий заплатити. Головні з них: *метод питомих показників, метод балової оцінки, метод на базі економічних переваг, метод на основі опитування експертів, метод на основі опитування покупців, метод трьох оцінок*.

При прийнятті до уваги тільки єдиного показника товару можна співставити кількісне відношення, при якому ціна виробу ставиться в залежність від специфічного показника. Такий підхід до визначення цін називають **методом питомих показників**, згідно з яким:

$$Ц_{num,i} = \frac{Ц_i}{П}, \quad (11.6)$$

де $Ц_{num,i}$ – питома ціна товару i -го;

$П$ – головний параметр товару i у відповідних одиницях вимірювання;

$Ц_i$ - ціна товару i -го.

На основі питомих показників здійснюється пошук ціни аналогічних нових виробів, як добуток питокої ціни на основну якісну характеристику нового товару:

$$Ц_n = Ц_{num,i} \times П_n \times K_2, \quad (11.7)$$

де $П_n$ – значення основного параметра нового виробу;

K_2 – коефіцієнт гальмування.

Визначення ціни на новий виріб за допомогою питомих показників

передбачає відносне зниження ціни (витрат на одиницю головного параметру нового виробу порівняно з базовим), з метою стимулювання споживача в придбанні нової продукції.

Встановлення цін з орієнтацією на попит можна здійснювати *методом балової оцінки*. Суть його полягає в тому, що з урахуванням експертних оцінок значущості параметрів виробів для споживачів кожному параметру присвоюється певна кількість балів (оцінок), сумовування яких дає своєрідну інтегральну оцінку техніко-економічного рівня виробу. Множенням суми балів з нового виробу на вартісну оцінку одного балу виробу-еталону визначається орієнтована ціна нового виробу. Ціна на новий виріб, у якого оцінювані параметри не є рівнозначними для споживачів, обчислюється за формулою:

$$Ц_n = \sum_{i=1}^n (B_{ni} \times a_i) \times Ц', \quad (11.8)$$

де $Ц_n$ – ціна нового виробу;

n – кількість параметрів;

B_{ni} – балова оцінка i -го параметру нового виробу;

a_i – коефіцієнт вагомості i -го параметру нового виробу;

$Ц'$ – середня ціна одного балу виробу-еталону.

Визначення цін *на базі економічних переваг* використовується для інвестиційних благ. Оцінка інвестиційних благ базується на чистій теперішній вартості річного доходу, що очікується від використання цього інвестиційного блага. Вона визначається за формулою:

$$ЧC_0 = -Ц_0 + \sum_{t=1}^T \frac{ЧД_t}{(1+i)^t}, \quad (11.9)$$

де $ЧТ$ – чиста теперішня цінність річного доходу;

$Ц_0$ – ціна придбання товару;

$ЧД_t$ – чистий річний дохід;

i – дисконтна ставка.

Виробник повинен установити ціну пропозиції так, щоб від його запропонованого інвестиційного блага потенційний покупець міг одержати більшу чисту теперішню цінність, ніж від блага конкурентів.

Для визначення ціни шляхом *опитування експертів* необхідно залучити їх до оцінки співвідношення між ціною і обсягом попиту.

Як правило, експертам пропонується дати три оцінки: найменша реальна ціна та очікуємий обсяг збуту за цією ціною; найвища реальна ціна та очікує мий обсяг збуту за цією ціною; очікуємий обсяг збуту за середньою ціною.

Дане опитування просте і може застосовуватись для багатьох видів

продукції. Недоліком даного методу є те, що він базується на внутрішній інформації і не враховує думки споживачів.

Цей метод добре працює на промисловому ринку з невеликою кількістю споживачів.

При застосування *опитування покупців* слід брати до уваги наступне:

- структуру попиту;
- уявлення покупців про ціну;
- ціну попиту;
- класифікацію цін покупцем за їх рівнями;
- якість продукції та імідж продавця.

Опитування покупців може проводитись на основі тестів:

- “ціна – готовність купити”;
- “ціна – реакція покупців”;
- “клас ціни”;
- про “намір” про покупку.

Визначення ціни *методом трьох оцінок* може здійснюватись у наступній послідовності:

- 1.Формування експертної групи.
- 2.Розробка анкети для одержання інформації про трудомісткість від експертів.
- 3.Проведення опитування.
- 4.Визначення середнього значення трудомісткості кожного етапу роботи.
- 5.Узагальнення експертних оцінок трудомісткості наукової розробки та прийняття рішення про її вартість.

До найпоширеніших методів встановлення цін з **орієнтацією на конкуренцію** можна віднести: *метод лідера та метод тендерного ціноутворення*.

При формуванні цін *методом лідера* підприємство мало уваги звертає на власні витрати та попит, а в основному спирається на ціни головних конкурентів на ринку. Ціна на нову продукцію може відхилитися від цін лідера, але тільки в певних межах, які обумовлені відмінностями в якісних характеристиках товарів.

Для встановлення цін *методом лідера* можна застосувати два показники: *питому ціну* або *параметричний індекс якості*. Якщо ціну товару визначає тільки один основний параметр (наприклад потужність, пробіг), то для її обчислення застосовується питома ціна, тобто ціна в розрахунку на одиницю такого параметра. Вона визначається, як правило, на основі відношення ціни базового виробу (C_0) до значення його основного параметра (P_0):

$$Ц_{П} = \frac{Ц_{\delta}}{П_{\delta}}, \quad (11.10)$$

де $Ц_{П}$ – питома ціна продукції лідера.

Тоді орієнтована ціна нової продукції може бути визначена як добуток питомої ціни на основну якісну характеристику нового товару.

$$Ц_{Н} = \frac{Ц_{\delta}}{П_{\delta}} * П_{Н} = Ц_{П} * П_{Н}, \quad (11.11)$$

де $П_{Н}$ – значення основного параметру нового виробу.

На практиці параметричні індекси найширше використовуються при встановленні цін на продукцію виробничого призначення, де існує тісна залежність між її споживчими властивостями та ціною. Такі індекси, зокрема, лежать в основі визначення цін **методом відносного оцінювання** технічного рівня продукції. Він базується на порівняннях основних параметрів нового виробу з «ідеальною» машиною, яка має всі ті якісні характеристики, котрі споживач бажав би бачити в ній. Значення кожного параметра «ідеальної» машини приймається за 100, а всі показники нової продукції порівнюються з аналогічними параметрами «ідеальної», і щодо них встановлюються відповідні коефіцієнти.

Через оцінювання параметрів продукції і значущості кожного з них для споживача, розраховується зважений параметричний індекс.

Метод тендерного ціноутворення застосовується, коли фірми конкурують між собою в боротьбі за отримання контракту. Він ще називається методом запечатаного конверта. Метод тендерного ціноутворення найчастіше використовується тоді, коли фірми беруть участь у тендерах, які оголошуються урядом. Фірма, що бажає взяти участь у торгах, подає до тендерного комітету економічно обґрунтовану заявку. Вона містить у собі пропозицію щодо ціни, яка визначається не рівнем особистих витрат або попитом, а на основі цін, які можуть призначати конкуренти. Тому, пропонуючи свою ціну, фірма прагне встановити її на нижчому рівні, ніж у конкурентів, але, безумовно, не менше власних витрат.

Для визначення такої ціни необхідно мати достовірну оцінку ймовірності перемоги на торгах при різних рівнях цін. Оцінка, у свою чергу, визначається за допомогою спеціальних методів оцінювання ймовірностей, або суто експертним шляхом.

Запитання для самоперевірки знань

1. Які елементи входять до складу цін?

2. Визначити обов'язки та варіативні елементи цін. Чим обумовлюється їх наявність?
3. В чому полягає сутність цінової політики підприємства?
4. Охарактеризуйте послідовність та етапи розробки цінової політики.
5. Які фактори найбільш впливають на цінову політику підприємства?
6. Які існують методи ціноутворення?
7. Охарактеризувати витратні методи ціноутворення. Показати сферу їх застосування, переваги та недоліки.
8. Які методи ціноутворення використовуються при орієнтації підприємства на попит? Показати сферу їх застосування, переваги та недоліки.
9. Які методи ціноутворення можуть застосовуватись при орієнтації підприємства на конкурентів? В чому їх сутність та сфера застосування?
10. Які завдання цінової політики можна вирішити за допомогою методики беззбитковості?

ТЕМА 12. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Основні питання теми:

1. Економічна сутність доходу підприємства.
2. Планування доходів підприємства.
3. Сутність прибутку підприємства та його види.
4. Рентабельність підприємства.
5. Аналіз та планування прибутку підприємства.

1. Економічна сутність доходу підприємства

Фінансові результати діяльності підприємства формуються в результаті одержання ним грошових коштів і здійснення витрат. Доходи та витрати є основними факторами формування прибутку підприємства за всіма його видами господарської діяльності, а тому – важливою складовою управління підприємством. **Дохід підприємства** – це збільшення економічних вигод підприємства у вигляді надходження активів (коштів, інших матеріальних або нематеріальних активів), або зменшення зобов'язань підприємства перед його діловими партнерами, що забезпечують зростання його власного капіталу.

Отримання доходів свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам та попиту ринку за

ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями. Отримання доходів створює основу для самофінансування підприємства за умови, що їх розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації товарів та інших видів діяльності, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку.

Доходність підприємства є одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан. Такий показник відображує мету підприємницької діяльності. Окрім керівництва фірми та колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, насамперед податкову службу, фондові, біржі, які здійснюють купівлю-продаж цінних паперів.

Існують наступні *види доходів підприємства*:

Валовий дохід – це сукупний грошовий виторг підприємства, одержуваний від діяльності основного, допоміжних, обслуговувальних виробництв підприємства та від реалізації додаткових послуг.

З практичної точки зору показник "дохід" означає загальну суму коштів, яку одержує підприємство за певний період і яка, після вирахування податків, може бути використана на споживання та інвестування. Таким чином, **чистий дохід** є виручкою підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.

Необхідний дохід – дохід який дає змогу підприємству фінансувати усі заплановані поточні витрати, обов'язкові платежі та отримати цільовий прибуток.

Можливий дохід – дохід який може отримати підприємство за наявних виробничих потужностей, можливого обсягу реалізації продукції, наявної кон'юнктури ринку.

Загальна сума доходу визначається так:

$$\sum D_i = D_1 + D_2 + D_3 + D_4 + D_5, \quad (12.1)$$

де $\sum D_i$ – сумарне значення доходу від усіх видів діяльності підприємства;

D_1 – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

D_2 – інші операційні доходи (доходи від операційної оренди, від операційних курсових різниць, від реалізації оборотних активів);

D_3 – доходи від участі в капіталі (доходи від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі у капіталі);

D_4 – фінансові доходи (дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій тощо);

D_5 – інші доходи (доходи від реалізації фінансових інвестицій; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства).

Основним видом доходів підприємств, одержаних у процесі їх виробничої діяльності, є дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, надання послуг та інших видів діяльності. На доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) впливають наступні **фактори**:

1. У сфері виробництва: обсяг виробництва, кількість продукції, асортимент продукції, ритмічність випуску тощо.

2. У сфері обігу: ритмічність відвантаження, оптимізація запасів готової продукції, своєчасне документування відвантаження та транспортування продукції, форми розрахунків, рівень цін.

3. Не залежать від підприємства: порушення умов співпраці з постачальниками, несвоєчасна оплата продукції клієнтами, недобросовісна конкуренція з боку конкурентів, недоліки в роботі посередників.

2. Планування доходів підприємства

Виручка від реалізації продукції, робіт і послуг є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових результатів. За ринкової економіки обсягу продажу і виручці приділяють особливу увагу. Від розміру виручки залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

У процесі фінансово-господарської діяльності виручку від реалізації продукції (робіт, послуг) планують на майбутній рік, квартал, місяць тощо.

Планову виручку від реалізації продукції визначають двома методами: методом прямого рахунку та розрахунковим методом.

Метод прямого рахунку ґрунтується на гарантованому попиті, коли весь обсяг виготовленої продукції планують реалізувати. У натуральному вимірі обсяг реалізованої продукції визначають за формулою:

$$PP = O_n + TP - O_k, \quad (12.2)$$

де O_n , O_k – залишки нереалізованої продукції на початок та кінець планового періоду, од.;

TP – планова товарна продукція, од.

Склад залишків нереалізованої продукції необхідно враховувати, плануючи витрати на реалізовану продукцію. Відповідно виручка від

реалізації продукції розраховується як:

$$B_{nl} = PP \times C_{nl}, \quad (12.3)$$

де PP – обсяг реалізованої продукції, од.,

C_{nl} – планова ціна реалізації продукції, грн /од.

Розрахунковий метод застосовується в умовах негарантованого попиту на продукцію підприємства. Основою даного методу є обсяг реалізованої продукції, скоригований на вхідні та вихідні залишки:

$$B_{nl} = (O_n \times K_{пер} + ТП - O_k) \times C_{nl}, \quad (12.4)$$

де $K_{пер}$ – коефіцієнт перерахунку.

$$K_{пер} = \frac{C_{зв}}{C_{зб}}, \quad (12.5)$$

де $C_{зб}$ – собівартість реалізованої продукції у звітному періоді, грн/од;

$C_{зв}$ – ціна реалізації продукції у звітному періоді, грн/од;

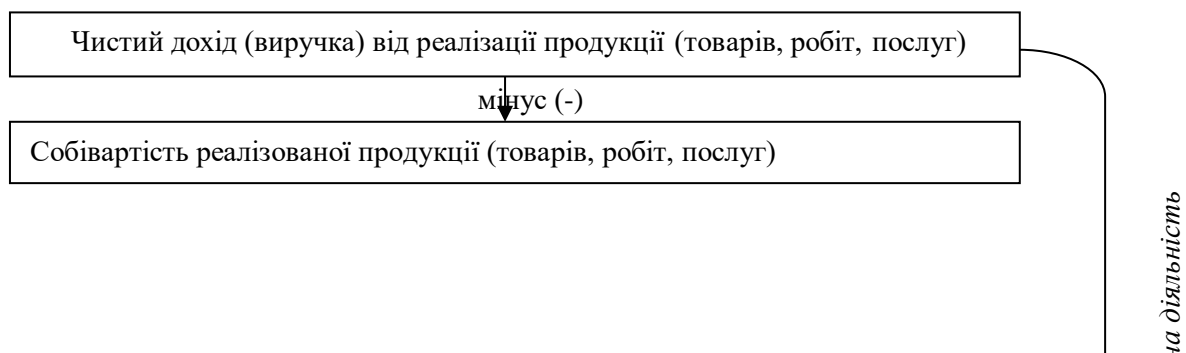
Усі складові виручки від реалізації продукції, виражені в цінах реалізації: залишки на початок року – в цінах періоду коли вони діяли (який передував плановому); товарна продукція та залишки нереалізованої продукції – у цінах планового періоду.

Товарна продукція у діючих цінах відповідає виробничій програмі, що складають на основі отриманих підприємством замовлень укладених договорів на поставку продукції та заявок споживачів.

3. Сутність прибутку підприємства та його види

Ефективність фінансової діяльності виражається в досягнутих фінансових результатах. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за період порівнюються доходи та витрати, що понесені для одержання цих доходів.

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність, і є вирішальними для підприємства. Уся детальна інформація про фінансові результати підприємства міститься у другій формі бухгалтерського обліку, що включена до фінансової звітності – «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (рис. 12.1).



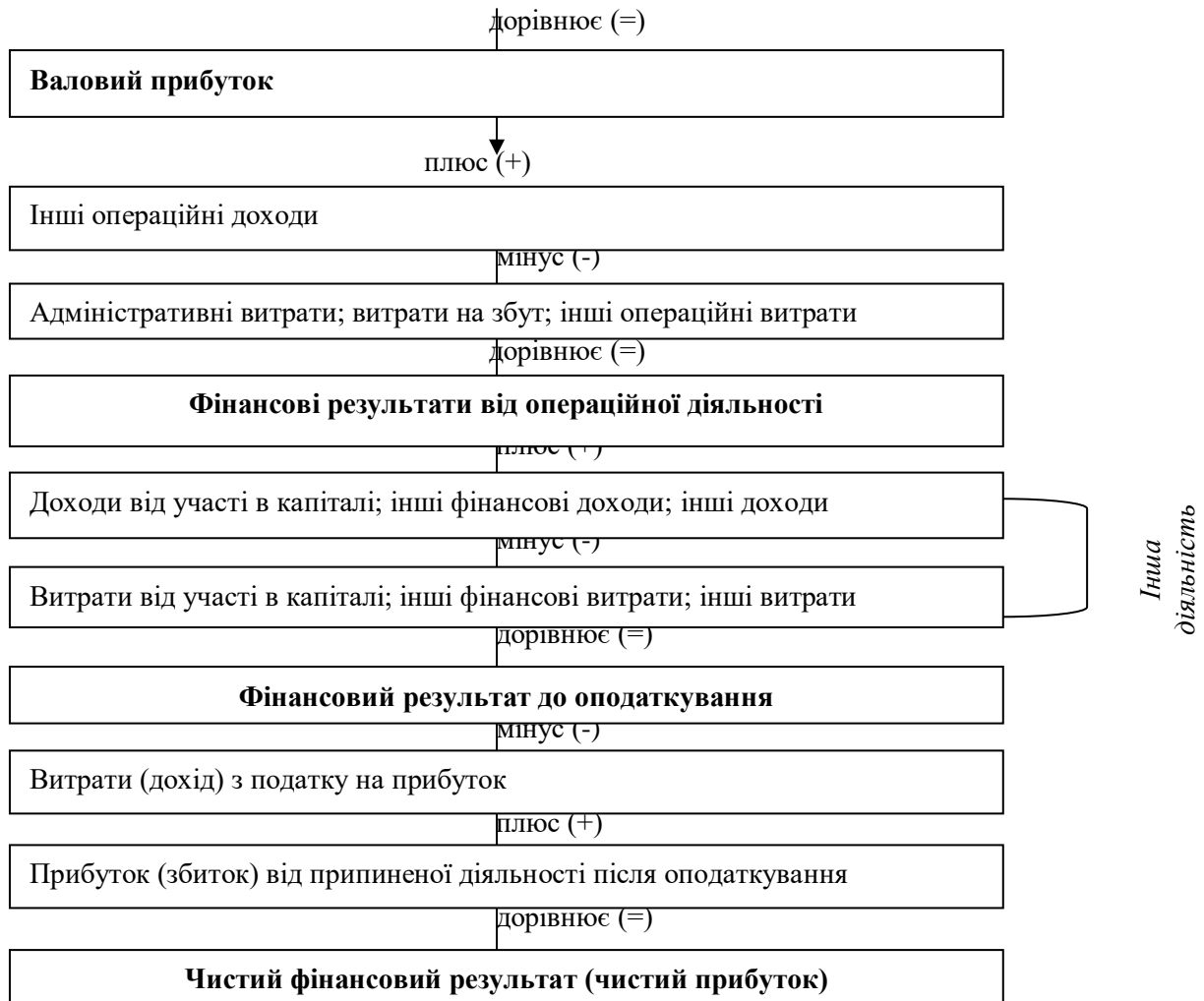


Рисунок 12.1 – Схема формування фінансових результатів за даними фінансової звітності

Звіт про фінансові результати покликаний відобразити величину доходів за видами, величину і склад витрат, понесених у зв'язку з одержанням цих доходів і, відповідно до цього, – фінансовий результат діяльності підприємства за минулий період.

Основним фінансовим результатом підприємства є його прибуток, іноді його заміняють показником доходу.

Прибуток підприємства в загальному значенні є частиною вартості додаткового продукту та є складовою доходу підприємства. Усі підприємства, здаючи замовнику готові об'єкти або реалізуючи продукцію, відшкодовують свої витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди та нормовані оборотні засоби, та для нормальної діяльності вони повинні отримувати понад це певний прибуток.

Прибуток підприємства в загальному значенні є частиною вартості додаткового продукту та є складовою доходу підприємства. Усі

підприємства, здаючи замовнику готові об'єкти або реалізуючи продукцію, відшкодовують свої витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди та нормовані оборотні засоби, та для нормальної діяльності вони повинні отримувати понад це певний прибуток.

Таким чином, **прибуток** – це частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу та комерційну діяльність підприємства.

Прибуток – найважливіша економічна категорія, основна стратегічна мета підприємства, основна умова функціонування підприємств в ринковій економіці.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, його отримання – обов'язкова умова розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та укріплення його конкурентоспроможності на ринку.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази та продукції, усіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на його зростання.

Прибуток як економічний показник об'єднує інтереси держави, підприємства, господарюючих суб'єктів, працівника та власника.

Прибуток як якісний показник відображає зміну обсягів господарської діяльності, рівня використання ресурсів, об'єднує в собі всі сторони діяльності підприємства.

Прибуток виконує ряд функцій:

1. *Оціночна.* Прибуток підприємства використовується підприємства використовується як оціночний показник, що характеризує ефект його господарської діяльності.

2. *Розподільна.* Її зміст полягає в тому, що прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства на частину, що акумулюється в бюджетах різних рівнів та залишається в розпорядженні підприємства.

3. *Стимулююча.* Прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання трудового колективу підприємства, що сприяє підвищенню зацікавленості працівників в удосконаленні та розвитку господарської діяльності для зростання прибутку.

У процесі управління прибутком підприємства різноманітні ознаки його класифікації.

1. *За видом діяльності* виділяють *прибуток від операційної та іншої діяльності*. Операційний прибуток є результатом операційної (виробничо-

збутової або основної для даного підприємства) діяльності. Прибуток від іншої діяльності відображається в доходах від участі в спільних підприємства, від володіння цінними паперами, від депозитних вкладів, від реалізації майна, а також непрямий ефект від залучення капіталу з зовнішніх джерел на умовах більш вигідних ніж середньоринкові.

2. *За порядком розрахунку* відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» виділяють *валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування та чистий прибуток.*

Валовий прибуток розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції:

$$P_v = BP - ПДВ - AZ - B_v, \quad (12.6)$$

де BP – виручка від реалізації продукції підприємства;

AZ – акцизний збір;

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

B_v – виробнича собівартість реалізованої продукції.

Прибуток від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку, іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$P_o = P_v + D_{op.in} - AB - B_z - B_{op.in}, \quad (12.7)$$

де $D_{op.in}$ – інші операційні доходи;

AB – адміністративні витрати;

B_z – витрати на збут;

$B_{op.in}$ – інші операційні витрати.

Прибуток до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку від операційної діяльності, доходу від участі в капіталі, фінансових та інших доходів (прибутків), витрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат (збитків):

$$P_{on} = P_o + D_k + D_f + D_{in} - B_f - B_k - B_{in}, \quad (12.8)$$

де D_k – доход від участі в капіталі;

D_f – інші фінансові доходи;

D_{in} – інші доходи;

B_f – фінансові витрати;

B_k – витрати від участі в капіталі;

B_{in} – інші витрати.

Чистий прибуток розраховується як алгебраїчна сума прибутку до оподаткування, витрат (доходу) з податку на прибуток та прибутку (збитку) від припиненої діяльності після оподаткування:

$$ЧП = П_{оп} - ПНП + П_{нд}, \quad (12.9)$$

де *ПНП* – податок на прибуток;

П_{нд} – прибуток від припиненої діяльності після оподаткування.

Ця сума підлягає розподілу на підприємстві.

3. За методикою оцінки виділяють *номінальний та реальний прибуток*. Номінальний прибуток характеризує фактично одержану величину прибутку. Реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію. Він характеризує реальну купівельну спроможність чистого доходу, отриманого підприємством.

4. Залежно від мети визначення розрізняють *бухгалтерський та економічний прибуток*. Бухгалтерський прибуток відповідає обсягу прибутку за даними фінансової звітності. Економічний прибуток є різницею між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей.

5. Залежно від розмірів прибуток підприємства характеризується як *мінімальний, цільовий або максимальний*.

Такі види прибутку пов'язані з визначенням обсягів діяльності, досягнення яких зумовлює знаходження підприємства в зоні збитковості, беззбитковості або прибутковості. Беззбитковості підприємство досягає за таких обсягів діяльності, коли за інших рівних умов доходи дорівнюють загальній сумі витрат.

Для розвитку підприємства і задоволення інтересів власників велике значення має розподіл (використання) прибутку.

Розподіл і використання чистого прибутку підприємства регулюється державою непрямыми методами. Чистий прибуток знаходиться у повному розпорядженні власника підприємства та одночасно є предметом управління фінансами в частині державного регулювання інвестиційної діяльності, використання вільних грошових коштів на фінансовому ринку та ін.

У зв'язку з розподілом витрат на поточні і капітальні та принципами управління фінансами в підприємствах можна виділити такі основні напрямки використання чистого прибутку:

- *фонди накопичення:*
 - виробничо-технічний розвиток підприємства;
 - створення резервного (страхового) фонду;
- *фонди споживання:*
 - соціальний розвиток;
 - матеріальне заохочення працівників;

фонди спеціального призначення

- пенсійне страхування;
- позичковий фонд для працівників;
- виплата дивідендів;
- сплата в бюджет економічних санкцій, пов'язаних з порушенням підприємством чинного законодавства;
- відрахування на благодійні цілі;
- погашення цільового кредиту;
- інші витрати.

Для визначення основних напрямків пошуку резервів збільшення прибутку, **фактори**, що впливають на можливість і розміри його отримання, класифікують на внутрішні і зовнішні фактори.

Внутрішні фактори поділяються на:

1) *Виробничі фактори* – характеризують наявність і використання основних і оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів:

- екстенсивні – впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу основних і оборотних активів, фінансових ресурсів, часу роботи устаткування, чисельності персоналу, фонду робочого часу;

- інтенсивні – впливають на процес одержання прибутку через «якісні» зміни: підвищення фондівіддачі основних фондів, прискорення оборотності оборотних активів, зростання продуктивності праці, підвищення кваліфікації персоналу, застосування прогресивних видів сировини і матеріалів, впровадження нових технологій, підвищення ефективності використання фінансових ресурсів тощо.

2) *Невиробничі фактори* (постачальницько-збутова діяльність, соціальні умови праці тощо).

Також *внутрішні фактори* можна поділити на основні (обсяг продажу, собівартість продукції, структура продукції і витрат, ціна продукції) і неосновні фактори (цінові порушення, порушення умов праці і вимог до якості продукції, які ведуть до штрафів і економічних санкцій).

До *зовнішніх факторів* належать природні умови; транспортні умови; соціально-економічні умови; державне регулювання цін, тарифів, відсотків, ставок податків; рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків; ціни на виробничі ресурси тощо.

4. Рентабельність підприємства

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Відносні показники мають ту перевагу, що вони не перебувають під впливом інфляції, оскільки є різновидом співвідношення прибутку та вкладеного капіталу. Економічний

зміст таких показників полягає в тому, що вони характеризують прибуток, який отримується з кожної гривні засобів, що вкладаються в підприємство.

На основі абсолютних показників прибутковості визначаються ціла низка показників рентабельності:

1. Загальний рівень рентабельності підприємства:

$$P = \frac{\Pi_3}{C} \times 100\% , \quad (12.10)$$

де Π_3 – прибуток;

C – загальна виробнича собівартість.

Такий показник відбиває загальну ефективність діяльності підприємства. Найбільш прийнятним виразом загального рівня рентабельності є відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів (ОФ) і нормованих оборотних засобів (ОЗ):

$$P = \frac{\Pi_3}{ОФ + ОЗ} \times 100\% , \quad (12.11)$$

Такий рівень рентабельності показує, наскільки раціонально використовуються матеріальні ресурси підприємства.

2. Рентабельність виробничих фондів. Цей показник називають ще рентабельністю виробництва, що є не зовсім коректним, оскільки до формування прибутку залучаються всі види діяльності підприємства, в тому числі ті, що не пов'язані з його основними виробничими фондами.

$$P = \frac{\Pi_3}{ОФ} \times 100\% , \quad (12.12)$$

3. Рентабельність сукупних активів характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$P = \frac{\Pi_3}{A} \times 100\% , \quad (12.13)$$

де A – середня сума активів балансу підприємства.

4. Рентабельність власного (акціонерного) капіталу відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$P = \frac{\Pi_q}{BK} \times 100\% , \quad (12.14)$$

де Π_q – чистий прибуток підприємства;

BK – сума власного капіталу.

Величина власного капіталу береться за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить передусім акціонерів, оскільки він визначає верхню межу

дивідендів.

5. Рентабельність продукції характеризує ефективність витрат на виробництво та збут продукції:

$$P = \frac{\Pi_3}{C_T} \times 100\% , \quad (12.15)$$

де C_T – повна собівартість товарної реалізованої продукції, або

$$P = \frac{\Pi_3}{Q} \times 100\% , \quad (12.16)$$

де Q – обсяг реалізованої продукції.

У багатомономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів.

Рентабельність певного виробу визначається так:

$$P = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \times 100\% , \quad (12.17)$$

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

Усі показники рентабельності можуть бути плановими та фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної – фактичні.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, які забезпечують зростання прибутку та рентабельності підприємства, слугують зростання продуктивності праці, економія матеріальних ресурсів, підвищення фондівіддачі та рівня технічного прогресу, а саме: механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Якомога повніше врахування підприємством таких факторів сприятиме підвищенню ефективності його діяльності.

5. Аналіз та планування прибутку підприємства

На багатьох підприємствах операційний прибуток є єдиним джерелом формування чистого прибутку. Тому аналіз фінансових результатів від операційної діяльності (аналіз операційного прибутку) має першочергове значення в процесі аналізу прибутку.

З великої кількості факторів, які впливають на операційний прибуток,

доцільно аналізувати передусім ті, які містяться у фінансовій звітності підприємства (їх ще називають узагальненими факторами). Вони є основою здійснення початкового етапу факторного аналізу операційного прибутку.

Адаптивну факторну модель впливу на операційний прибуток зміни окремих факторів можна записати так:

$$\Delta\Pi_0 = \Delta\text{ЧД} - \Delta\text{Ср} + \Delta\text{Доп.ін.} - \Delta\text{Ва} - \Delta\text{Вз} - \Delta\text{Він.оп}, \quad (12.18)$$

де $\Delta\Pi_0$ – зміна абсолютної величини прибутку від операційної діяльності підприємства у звітному періоді порівняно з базовим (попереднім) періодом чи плановим показником, грн.;

$\Delta\text{ЧД}$, $\Delta\text{Ср}$, $\Delta\text{Доп.ін.}$, $\Delta\text{Ва}$, $\Delta\text{Вз}$, $\Delta\text{Він.оп}$ – зміни абсолютної величини, відповідно, чистого доходу, собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), інших операційних доходів, адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат у звітному періоді порівняно з попереднім (базовим) періодом чи плановим показником, грн.

Ця модель дає змогу оцінити вплив кожного із узагальнених факторів на зміну прибутку від операційної діяльності, встановити причини його зростання чи зменшення. Глибшої деталізації факторного аналізу можна досягнути, розкривши структуру узагальнених факторів, оцінивши вплив факторів так званого другого рівня, перелік і порядок розрахунку впливу яких визначаються методикою формування відповідних показників (узагальнених факторів) і наявною інформаційною базою.

У результаті розкриття структури узагальнених факторів за даними бухгалтерського обліку під час факторного аналізу деталізується зміна кожного узагальненого фактора, що впливає на зміну операційного прибутку (збитку), відображається у вигляді суми змін простих факторів. Як фактори формування прибутку від операційної діяльності виділяють: кількість і якість продукції, собівартість та рівень ціни одиниці продукції, структурні зміни у складі продукції тощо. Щоб виявити вплив цих факторів на величину операційного прибутку або його основної складової – валового прибутку, складають (формують) відповідну модель залежності прибутку від згаданих факторів і здійснюють факторний аналіз за допомогою одного з традиційних прийомів елімінування (способом ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносних різниць чи індексним способом).

Планування прибутку – складова частина фінансового планування, її здійснюють окремо за видами діяльності підприємства, оскільки відрізняється методологія обчислення та оподатковування прибутку видів діяльності. Розробляючи фінансові плани, враховують всі фактори, що впливають на розмір прибутку, та моделюють ці зміни за квартал, півріччя. У загальному випадку виділяють три **методи планування прибутку**:

1. Метод прямого рахунку застосовують у разі виробництва невеликого асортименту продукції. В його основу покладено розрахунок прибутку від реалізації продукції за асортиментом. Об'єктом планування є елементи чистого прибутку та передусім прибутку від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Основою розрахунку прибутку є прогнозований обсяг продажу який обмежується наявними виробничими потужностями.

Планову суму прибутку розраховують на підставі відомих показників ціни та собівартості випуску товарної продукції і залишків готової продукції на початок і кінець планового періоду:

$$П_{пл.,p} = П_{оп} - П_{мп} - П_{ок}, \quad (12.19)$$

де $П_{пл.,p}$ – прибуток від реалізації продукції у плановому періоді, грн.;

$П_{оп}, П_{ок}$ – прибуток у залишках готової продукції на початок і кінець планового періоду, грн.;

$П_{мп}$ – прибуток від випуску товарної продукції в плановому періоді, грн.

2. Економічний (аналітичний) метод застосовується у разі незначних змін в асортименті продукції та за відсутності інфляції, зростання цін і собівартості. Перевага аналітичного методу полягає у відображенні впливу різних факторів на величину прибутку. Розрахунок ведеться у такій послідовності:

1) за допомогою базової рентабельності розраховують прибуток планового року та обсяг товарної продукції планового року за базовою собівартістю:

$$P_{б} = \frac{P_{о}}{C_{мп}} \times 100\%, \quad (12.20)$$

де $P_{б}$ – базова (очікувана) рентабельність, %;

$P_{о}$ – очікувана сума прибутку за звітний період, грн.;

$C_{мп}$ – собівартість товарної продукції базового року, грн.;

2) розраховують зміну (+,-) собівартості продукції в плановому році;

3) визначають вплив зміни асортименту, якості та продукції;

4) після обґрунтування ціни на готову продукцію планового року визначають вплив зростання (зниження) цін;

5) підсумовують вплив на прибуток усіх перерахованих факторів. Прибуток від виробництва порівнянної продукції в плановому році визначають з урахуванням прибутку, обчисленого на першому і наступних етапах;

6) враховують зміну прибутку в нереалізованих залишках готової

продукції на початок і кінець планового періоду.

3. Метод на основі точки безбитковості припускає визначення такого значення обсягу та вартості продажу, за яких підприємство здатне покрити всі свої витрати, не одержуючи прибутку. Ґрунтується на принципі розподілу витрат на постійні та змінні та розрахунку маржинального прибутку, а планування прибутку ґрунтується на ефекті операційного (фінансового) важеля.

Ефект операційного важеля полягає в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації приводить до ще істотнішої зміни прибутку:

$$O_v = \frac{P_m}{P} = \frac{D_p - B_{zm}}{P}, \quad (12.21)$$

де O_v – операційний важіль;

P_m – маржинальний прибуток, грн.;

P – прибуток балансовий, грн.;

D_p – дохід, виручка від реалізації продукції, грн.;

B_{zm} – змінні витрати, грн.

Дія цього ефекту пов'язана з пропорційним впливом постійних і змінних витрат на фінансовий результат у разі зміни обсягу виробництва і реалізації. Що вища частка постійних витрат у собівартості продукції, тим сильніший вплив операційного важеля, і навпаки, якщо зростає обсяг продажу, частка постійних витрат у собівартості знижується і вплив операційного важеля зменшується.

Запитання для самоперевірки знань

1. Розкрийте економічну сутність доходу підприємства. Наведіть їх види.
2. Охарактеризуйте джерела утворення доходу підприємства.
3. Охарактеризуйте фактори впливу на доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).
4. Наведіть методи планування виручки від реалізації продукції.
5. Визначте сутність прибутку підприємства та його види.
6. Наведіть загальноприйнятту практику використання прибутку підприємства.
7. Чи аналогічні поняття «ефективність», «прибутковість», «доходність»?
8. Охарактеризуйте фактори, які впливають на формування величини прибутку підприємства.
9. Визначте основні шляхи підвищення прибутковості підприємства.

10. Розкрийте економічний зміст рентабельності підприємства.
11. Наведіть види рентабельності підприємства та розкрийте їх економічний зміст.
12. Чи можна за єдиним критерієм оцінити результативність діяльності підприємства?
13. Охарактеризуйте динаміку та шляхи підвищення рентабельності на підприємствах різних галузей економіки.
14. Обґрунтуйте особливості аналізу та планування прибутку від операційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бандурка О. М., Ковальов Є. В., Садиков М. А., Маковоз О. С. Економіка підприємства: навч. посіб./за заг.ред. О. М. Бандурки. Харків: ХНУВС, 2017. 192 с
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: підручник. Київ: Кондор, 2016. 378 с.
3. Бурик А. М. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2018. 260 с.
4. Господарський Кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text> (дата звернення 20.06.2023 р.)
5. Довідник кваліфікаційних характеристик працівників. URL: <https://www.kadrovik01.com.ua/article/3641-dovdnik-kvalifikatsynih-harakteristik-profesy-pratsvnikv-perelk-vipuskv> (дата звернення: 24.04.2023).
6. Економіка підприємства: підручник/за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 3-тє вид., переробл. та доповн. Київ: КНЕУ, 2016. 528 с.
7. Економіка підприємства: підручник/за заг. ред. Л. Г. Ліпич. Вид. 2-ге, переробл. та доповн. Луцьк: РВВ Східноєвроп. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2014. 608 с
8. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посіб./ В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін. Київ: Правова єдність, 2009. 544 с.
9. Економічна діагностика: навч. посіб./Косянчук Т. Ф., Лук'янова В. В., Мойорова Н. І. та ін. Львів: Новий світ–2000, 2009. 452 с.
10. Економічний ризик: методи оцінки та управління: навч. посіб./ Т. А. Васильєва, С. В. Леонов, Я. М. Кривич та ін./за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої, канд. екон. наук Я. М. Кривич. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2015. 208 с.
11. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. (зі змін. і доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text> (дата звернення: 24.04.2023).
12. Закон України. Проціни і ціноутворення. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text> (дата звернення: 24.04.2023)
13. Захарчин Г. М., Любомудрова Н. П., Винничук Р. О. Мотивування й розвиток персоналу: культурологічний аспект: монографія. Львів: Вид-во Львів. політехніки, 2015. 284 с.
14. Козик В. В., Ємельянов О. Ю., Загорецька О. Я., Мельник В. М., Гудзь О. І. Економіка підприємства: навч. посіб. Львів: Вид-во «Простір-М», 2017. 406 с.
15. Кравчук О. М., Лещук В. П. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2010. 504 с.
16. Крайник О. П. Економіка підприємства: навч. посіб. Львів: Інтелект-Захід, 2005. 296 с.

17. Кривов'язюк І. В., Войтович С. Я. Економіка інноваційного підприємства: навч. посіб. Рівне: Волин. обереги, 2015. 240 с.
18. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика. 2-ге вид.: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2017. 456 с.
19. Лебедко С. А. Формування механізму забезпечення економічної безпеки транспортних підприємств. Економіка та держава. Київ, 2017. № 8. С. 89–94.
20. Ліпич Л., Хілуха О., Кушнір М., Волинець І. Моделі оцінювання ефективності програм розвитку компетентностей працівників. Економічний часопис СНУ ім. Лесі Українки. 2020. № 22. С. 90–98.
21. Ліпич Л., Хілуха О., Кушнір М. Теоретичні підходи до формування моделей компетентностей у системі управління людськими ресурсами підприємства. Науковий погляд: економіка та управління. 2020. № 1 (67). С. 78–82.
22. Лойко В. В., Макаровська Т. П. Економіка підприємства: навч. посіб. Київ: КНУТД, 2015. 267 с.
23. Методичні рекомендації з розроблення бізнес-плану підприємств. Затверджені наказом Міністерства економіки України від 06 вересня 2006 року. № 290. URL: http://meold.kmu.gov.ua/minec/control/uk/publish/printable_article?art_id=147485 (дата звернення: 10.03.2024).
24. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) в промисловості. Наказ Міністерства промислової політики України від 9.07.2007 № 373. URL: https://zakononline.com.ua/documents/show/66120__66120 (дата звернення: 24.04.2024).
25. Мороз В. М., Мороз С. А. Ризик-менеджмент: навч. посіб. для студентів спец. 281 «Публічне управління та адміністрування». Харків: НТУ «ХПІ», 2018. 140 с.
26. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків: навч. посіб./Донець Л. І., Шепеленко О. В., Баранцева С. М., Сергеева О. В., Веремейчик О. Ф./за заг. ред. Донець Л. І. Київ: ЦУЛ, 2012. 472 с.
27. Останкова Л. А., Шевченко Н. Ю. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками : навч. посібник. Київ : ЦУЛ, 2011. 256 с.
28. Отенко І. П. Корпоративна культура: міжнародний та трансформаційний аспекти: монографія. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2018. 243 с.
29. Підприємництво, торгівля та біржова діяльність: підручник/за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. І. М. Сотник, д-ра екон. наук, проф. Л. М. Таранюка. Суми: ВТД «Університетська книга», 2018. 572 с.
30. Полінкевич О. М., Лещук В. П. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. Київ: ЦУЛ, 2011. 400 с.
31. Полінкевич О. М., Волинець І. Г. Управління стратегічними змінами та інноваціями на підприємстві: навч. посіб. Луцьк: Вежа-Друк, 2018. 352 с.
32. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги

до фінансової звітності», затверджене наказом Мінфіну України від 07.02.2013 р. № 73. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text> (дата звернення: 24.04.2020).

33. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Мінфіну України від 29 листопада 1999 р. № 290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Text> (дата звернення: 24.04.2020).

34. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2. «Баланс». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0396-99>. (дата звернення: 24.04.2020).

35. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 4. «Звіт про рух грошових коштів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0398-99>. (дата звернення: 24.04.2020).

36. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати». Наказ Міністерства фінансів України від 19 січня 2000 р. № 92 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text> (дата звернення: 24.04.2020).

37. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-27-kvitnya-2000-r-92?app_id=23 (дата звернення: 24.04.2020).

38. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-27-kvitnya-2000-r-92?app_id=23 (дата звернення: 24.04.2020).

39. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: Наказ Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. № 242. URL: http://vobu.ua/ukr/documents/item/nakaz-ministerstva-finansiv-ukrajini-vid-18-zhovtnya-1999-r-242?app_id=23 (дата звернення: 24.04.2020).

40. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>. (дата звернення: 24.04.2020).

41. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>. (дата звернення: 24.04.2020).

42. Посилкіна О. В., Деренська Я. М. Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: навч. посіб. Харків: НФаУ, 2018. 197 с.

43. Посохов І. М., Управління ризиками у підприємстві: навч. посіб. Харків: НТУ «ХП», 2015. 220 с.

44. Потенціал і розвиток бізнесу: навч. посіб./Полінкевич О. М., Шостак Л. В., Белінська Л. В. та ін./ за ред. О. М. Полінкевич, Л. В. Шостак. Луцьк: ВежаДрук, 2019. 571 с.

45. Пріб К. А., Патика Н. І. Діагностика в системі управління: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2016. 432 с.

46. Прохорова В. В., Давидова О. Ю. Організація виробництва: навч.

посіб. Харків: Вид-во Іванченка І. С., 2018. 275 с.

47. Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем: монографія/за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. 352 с.

48. Сідун В. А., Пономарьова Ю. В. Економіка підприємства: навч. посіб. Вид. 2-ге, переробл. та доповн. Київ: Центр навч. літ., 2006. 356 с.

49. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій = Strategies and technologies innovative development corporations = Стратегии и технологии инновационного развития корпораций: монографія/за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2018. 416 с.

50. Ткачук І. Г. Кропельницька С. О., Петруняк А. Д. Організація виробництва за кластерною моделлю. Івано-Франківськ: Плай, 2009. 279 с.

51. Фінанси підприємств: підручник/Поддєрьогін А. М., Білик М. Д., Буряк Л. Д. та ін./за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. 8-е вид., переробл. і доповн. Київ: КНЕУ, 2013. 219 с.

52. Франчук В. І. Особливості організації системи економічної безпеки акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки: монографія. Львів: Львів. держ. ун-т внутр. справ, 2010. 440 с.

53. Шваб Л. І. Економіка підприємства: підручник. Київ: Каравела, 2015. 416 с.

54. Штангрет А. М. Антикризове управління підприємством: підручник. Львів: Укр. акад. друк., 2008. 236 с.

55. Шульга І. П. Економічна безпека емісійної діяльності акціонерних товариств: монографія. Київ: Ун-т «Крок», 2010. 425 с.

56. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. Вид. 2-ге переробл. і доповн. Київ: Вид-во Ліра-К, 2017. 600 с.

Навчальне видання

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

**для здобувачів першого (бакалаврського) рівня
вищої освіти спеціальності 181 «Харчові технології»**

ТІМЧЕНКО Ольга Дмитрівна

Формат 60x84/16. Гарнітура Times New Roman
Папір для цифрового друку. Друк ризографічний.

Ум. друк. арк. _.

Наклад ___ пр.

Державний біотехнологічний університет
61002, м. Харків, вул. Алчевських, 44