

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІГІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНОЛОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ЕКОНОМІЧНА МОДЕЛЬ ВИРОБНИЦТВА

ТЕКСТИ ЛЕКЦІЙ

для студентів напрямів підготовки 6.050902 – Радіоелектронні апарати,
6.051001 – Метрологія та інформаційно-вимірювальні технології,
6.050802 – Електронні пристрої та системи
всіх форм навчання

Обговорено і рекомендовано
на засіданні кафедри
теоретичної та
прикладної економіки
Протокол №2
від 18.09.2017 р.

Чернігів ЧНТУ 2017

Економічна модель виробництва. Тексти лекцій для студентів напрямів підготовки 6.050902 – Радіоелектронні апарати, 6.051001 – Метрологія та інформаційно-вимірювальні технології, 6.050802 – Електронні пристрої та системи всіх форм навчання / Укладач: Шадура-Никипорець Н.Т.,– Чернігів: ЧНТУ, 2017. – 100 с.

Укладачі: Шадура-Никипорець Наталія Тимофіївна, кандидат економічних наук, доцент

Відповідальний за випуск: Дерій Жанна Володимирівна, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, доктор економічних наук, професор

Рецензент: Мініна Оксана Валеріївна, кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Чернігівського національного технологічного університету

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	4
ТЕМА 1: ВСТУП. ПІДПРИЄМСТВО І ОСНОВИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ.....	5
1.1. Економіка як галузь науки. Предмет і завдання курсу.	5
1.2. Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей, альтернативна вартість та проблема вибору.	8
1.3. Поняття та ознаки підприємства. Класифікація підприємств підприємства.	11
1.4. Правові основи функціонування підприємства.	15
1.5. Структура та принципи раціональної організації виробничого процесу.	16
1.6. Зовнішнє середовище діяльності підприємства.	21
ТЕМА 2: ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА	27
2.1 Поняття, склад і оцінка основних засобів підприємства	27
2.2 Знос, амортизація та відтворення основних засобів.....	31
2.3 Ефективність використання основних засобів.....	35
2.4 Виробнича потужність підприємства.....	36
ТЕМА 3: ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА	39
3.1 Поняття, склад та джерела формування оборотних коштів	39
3.2 Нормування оборотних коштів.....	41
3.3 Показники ефективного використання оборотних коштів	45
ТЕМА 4: ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА	47
4.1 Кадровий потенціал підприємства	47
4.2 Визначення чисельності персоналу	50
4.3 Продуктивність праці та резерви її підвищення	53
ТЕМА 5: ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	58
5.1 Поняття та функції заробітної плати.....	58
5.2 Основи організації оплати праці.....	60
5.3 Форми і системи заробітної плати.....	63
5.4 Фонд оплати праці на підприємстві	67
ТЕМА 6: ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	70
6.1 Поняття і класифікація витрат	70
6.2 Поняття, види та методи визначення собівартості	74
ТЕМА 7: ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА	80
7.1 Загальна характеристика ціни. Функції ціни.....	80
7.2 Види цін та основи ціноутворення	81
ТЕМА 8: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	86
8.1 Поняття та види доходів підприємства.....	86
8.2 Прибуток: зміст, види та показники.....	87
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	94
ДОДАТКИ.....	95

ПЕРЕДМОВА

Студенти, які навчаються за напрямами 6.050902 “Радіоелектронні апарати” та 6.051001 “Метрологія та інформаційно-вимірювальні технології” 6.050802 “Електронні пристрої та системи” повинні отримати базові економічні знання з дисципліни “Економіка і організація виробництва”, “Економіка організації і планування виробництва” та “Економіка підприємства” відповідно. Для цього студентам необхідно вивчити теоретичний курс у межах навчальної програми, з’ясувавши основні аспекти організаційно-економічного механізму діяльності підприємства.

Предметом курсу є організаційно-економічний механізм функціонування підприємства, формування та використання його ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

Основними завданнями дисципліни є:

1) на основі знань про методи техніко-економічних розрахунків навчитись виконувати оцінку показників господарської діяльності підприємства та їх аналіз;

2) на основі знань економічних категорій, принципів, законів й закономірностей та показників ефективності використання економічних ресурсів навчитись виконувати техніко-економічні розрахунки, пов’язані з економічною оцінкою ефективності використання виробничих потужностей, поточними витратами, собівартістю продукції, заробітною платою;

3) на основі знань механізму функціонування підприємств навчитись обґрунтовувати вибір конкретного технічного рішення щодо господарської діяльності, визначати техніко-економічний ефект нововведень.

Вивчення цих текстів лекцій сприятиме формуванню у студентів економічного мислення, що дасть змогу усвідомлювати існуючі суперечності техніко-економічного функціонування та розвитку підприємств.

Викладання навчального матеріалу спирається на активну методику. Для цього використовуються словесний і наочний методи. Наочний матеріал подано у вигляді схем, графіків, таблиць та інших видів унаочнення.

Зміст текстів лекцій складається із восьми взаємопов’язаних тем. У них розкривається суть основного економічного протиріччя, організаційно-економічний механізм функціонування підприємства, багато уваги приділяється теоретико-методичним аспектам організації та діяльності підприємства, методології обчислення основних показників, за допомогою яких вимірюються кінцеві результати функціонування підприємства, оцінюється ефективність використання залучених до виробничого процесу ресурсів та діяльності загалом.

ТЕМА 1: ВСТУП. ПІДПРИЄМСТВО І ОСНОВИ ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЇ

1.1. Економіка як галузь науки. Предмет і завдання курсу.

1.2. Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей, альтернативна вартість та проблема вибору.

1.3. Поняття та ознаки підприємства. Класифікація підприємств.

1.4. Правові основи функціонування підприємства.

1.5. Структура та принципи раціональної організації виробничого процесу.

1.6. Зовнішнє середовище діяльності підприємства.

1.1. Економіка як галузь науки. Предмет і завдання курсу.

Вперше поняття “економіка” ввів грецький мислитель Арістотель (III ст. до н. е.). Описуючи організацію господарства в маєтку рабовласника, він фактично обґрунтував сутність економіки як науки про домашнє господарство: грецьке “ойкос” означає дім, господарство, “номос” – вчення, закон. Проте економіка як наука, як систематизоване знання про зміст господарської діяльності виникла лише в XVII–XVIII ст., тобто в період становлення капіталізму.

Щоб з'ясувати предмет даної науки, необхідно розкрити сутність принаймні двох найважливіших категорій: “економіка” та “економічна теорія”. При цьому слід зауважити, що теорія – це форма наукового пізнання, яке дає уявлення про певну об'єктивну дійсність як цілісну систему. Отже, економічна теорія має бути наукою про економіку як цілісну систему, в якій усе пов'язане, взаємозумовлене і субординоване. В економічній літературі даються різні тлумачення поняття економіки як науки. Найвідоміші з них:

– економіка – це наука про виробничу діяльність та обмін її результатами між людьми;

– економіка вивчає закономірності руху економічного життя і відносини між людьми, що складаються під час використання, розподілу та перерозподілу обмежених ресурсів в процесі створення матеріальних благ;

– економіка вивчає сукупність соціально-економічних та організаційно-економічних відносин;

– економіка вивчає рух економічного життя: тенденції в розвитку цін, виробництва, безробіття тощо.

Усі визначення свідчать про те, що економіка безпосередньо пов'язана з виробництвом, зі створенням матеріальних і духовних благ. У міру вивчення цих явищ вона допомагає виробити політику, реалізуючи яку, уряд може впливати на економічне життя; економіка – наука вибору. Вона вивчає, як люди вибирають спосіб використання обмежених виробничих ресурсів (землі, праці, обладнання, технічних знань) для виготовлення різних товарів і розподілу їх

між різними членами суспільства; економіка вивчає, яким чином людина здійснює організацію виробництва і споживання; економіка вивчає гроші, капітал, його форми й багатство.

Предмет вивчення економіки – це пошук найбільш ефективних способів використання обмежених ресурсів з метою максимального задоволення потреб суспільства.

Для розуміння предмету вивчення економіки розглянемо більш детально дві базові економічні категорії: потреби та ресурси.

Будь-яка людина для задоволення своїх потреб придбає товари і послуги. Товари, як правило, є матеріальними об'єктами (хліб, костюм, пальто тощо), хоча можуть бути і нематеріальними (наприклад, програмне забезпечення). Послуги ж завжди нематеріалізовані. Послуга – це дія, здійснювана окремою особою або групою осіб, для забезпечення потреб іншої людини або групи осіб (лагодження одягу, ремонт годинника тощо). Часто товари і послуги об'єднують в одну категорію, звану *продукцією*, хоча єдиної думки серед економістів із цього приводу не існує. Процес виготовлення товарів і надання послуг називається **виробництвом**, а процес придбання товарів і отримання послуг – **споживанням**. Бажання до споживання певної продукції формує потребу.

Потреба – це нужда, що набула конкретної форми, з урахуванням смаків і переваг конкретного споживача, його соціального статусу, рівня культури, освіти, віку, статі тощо.

Економічні потреби проявляються в необхідності людини мати певний комплекс матеріальних та нематеріальних благ. Процес походження потреб складний, але існують дві провідні причини їх виникнення: фізіологія людини та розвиток суспільства і певних соціальних умов. Зміст потреб змінюється залежно від етапу розвитку суспільства. Однак, як правило, звичайна людина постійно прагне покращувати своє життя, отже можна вважати, що бажання людей в задоволенні своїх потреб безмежні.

Водночас для виробництва товарів і послуг суспільному виробництву необхідні економічні ресурси (фактори виробництва). Під **ресурсами** в економіці розуміють все, що може бути залучено до процесу виробництва матеріальних та нематеріальних благ. Однак слід розрізняти економічні та неекономічні ресурси.

Неекономічні ресурси є відносно необмеженими і тому безкоштовними.

Економічні ресурси є відносно обмеженими і тому платними. Відносна обмеженість ресурсів заключається у тому, що їх кількість порівняно з потребою у них є недостатньою.

Виділяють чотири основні види економічних ресурсів: трудові, природні, капітальні та підприємницькі здібності.

Праця виступає як трудові послуги всіх працюючих, тобто послуги некваліфікованих і кваліфікованих робочих, підприємців, управлінців і керівників фірм. Трудові ресурси не можуть виготовлятися у відповідності з поточними економічними потребами, оскільки їх обсяг визначають соціальні та

біологічні фактори. Таким чином, трудові ресурси є зовнішніми стосовно суспільного виробництва. Платою за використання праці є заробітна плата.

Природні ресурси – це сукупність всіх ресурсів, наданих природою (земля, вода, ліси, корисні копалини тощо). Головна особливість даних ресурсів полягає в тому, що їх пропозиція є сталою величиною, оскільки кількість, якість та склад природних ресурсів визначається переважно географічними та кліматичними умовами, тобто поза межами суспільного виробництва. Платою за використання природних ресурсів є рента.

Капітальні ресурси – це блага, які виготовляються самою економічною системою для того, щоб використовувати їх як фактор виробництва для подальшого виготовлення товарів і послуг. Капітальні ресурси представляють собою виробничі будівлі, споруди, машини, верстати, устаткування, а також грошові кошти, необхідні для їх придбання. Платою за використання капіталу є відсоток.

Підприємницькі здібності – це здібності індивідуума організувати випуск товарів і послуг, приймати рішення про виробництво товарів і послуг, брати на себе ризик, своєчасно впроваджувати нову техніку, технологію, інноваційні методи організації виробництва, створювати нові товари з покращеними споживчими властивостями. Платою за використання підприємницьких здібностей являється прибуток підприємця.

Всі економічні ресурси є обмеженими (рис. 1.1). Обмеженість ресурсів пояснюється тим, що у будь-який момент кількість використовуваної праці не може перевищити величини працездатного населення країни, капіталу – об'єму всіх створених до цього одиниць капітального устаткування, а землі – всіх тих природних благ, які вдалося добути і використовувати.

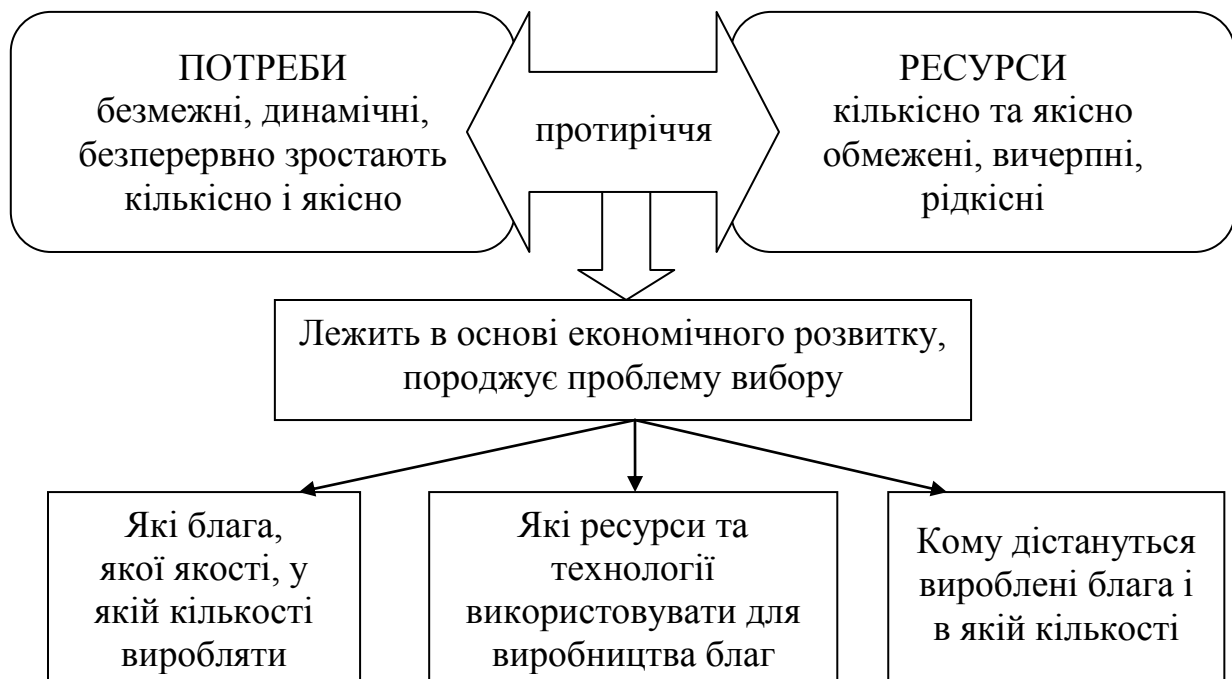


Рисунок 1.1 – Взаємозв'язок потреб і виробництва як основа економічного розвитку

Таким чином, основне протиріччя економіки полягає в тому, що потреби суспільства є безмежними, а економічні ресурси, що необхідні для задоволення цих потреб, є обмеженими. Очевидно, що випуск кожної одиниці будь-якого товару може бути налагоджений тільки шляхом використання певного набору факторів виробництва (ресурсів).

Але внаслідок обмеженості ресурсів, та кількість економічних ресурсів, за допомогою яких вироблена ця одиниця товару, не може бути використана для випуску іншого товару. Внаслідок цього ми не отримуємо всього, чого бажаємо, навіть не дивлячись на небувалий розвиток виробництва. Обмеженість ресурсів породжує фундаментальну економічну проблему вибору: які товари і послуги повинно виробляти суспільство, маючи в своєму розпорядженні обмежену кількість землі, праці і капіталу?

Таким чином **предметом вивчення дисципліни** є організаційно-економічний механізм функціонування підприємства, формування та використання його ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

1.2. Методи вивчення дисципліни. Крива виробничих можливостей, альтернативна вартість та проблема вибору.

Пізнання економічних явищ та процесів здійснюється на макрорівні та на мікрорівні (рис. 1.2).



Рисунок 1.2 – Рівні економічного дослідження

Так, **мікроекономіка** вивчає проявлення об'єктивних закономірностей в межах кожної господарської одиниці, тобто займається детальним вивченням конкретного ринку, підприємства, галузі; **макроекономіка** – закономірності економічного розвитку складних економічних систем – це аналіз економіки в цілому, тобто зведення усіх вивчених одиниць в одну і дослідження її проявів у цілому.

Розрізняють позитивний та нормативний економічний аналіз.

Позитивний аналіз являє собою розгляд існуючого стану речей та явищ в господарському житті суспільства (тобто фактичний стан економіки, рівень безробіття, спад рівня виробництва тощо).

Нормативний – передбачає висунення певних гіпотез про перспективи розвитку окремих господарських явищ, тобто це суб'єктивне судження про те, розвиток яких економічних аспектів є бажаним.

Вивчаючи господарські процеси, економіка застосовує ряд загальнонаукових методів пізнання.

В першу чергу економічні дослідження ґрунтуються на практичному досвіді і передбачають **збір фактів**, що відбуваються в дійсності; **спостереження** – сприйняття економічних процесів в їх реальному виді.

Експеримент передбачає проведення штучного наукового дослідження, коли об'єкт, який досліджується, поміщається в спеціально створені умови, які можна контролювати.

Метод **моделювання** являє собою вивчення соціальних явищ за їх теоретичним зразком (моделлю).

Метод **наукових абстракцій (абстрагування)** використовується задля тих чи інших понять (абстракції чи категорій). Він базується на очищенні інформативного матеріалу від випадкового і виділення в ньому стійкого і типового.

Важливу увагу необхідно приділити **системному підходу** – визначенню внутрішніх структурно-функціональних, причинно-наслідкових, ієрархічних зв'язків, які сприяють виявленню складних процесів розвитку виробничих відносин, з'ясуванню природи економічних процесів і явищ. Системний підхід неможливий без органічного поєднання аналізу і синтезу. **Аналіз** являє собою процес розумового або фактичного ділення цілого на складові частини, **синтез** – поєднання різних сторін предмета в єдине ціле.

Крім того, широко застосовуються в економічних дослідженнях такі методи, як **індукція** – рух думки від одиничного до всезагального (від методів до принципів) і **дедукція** – рух думки від всезагального до фактичного (вирішення задачі від теорії до фактів).

Система економічних протиріч, пов'язаних з обмеженістю економічних ресурсів, вирішується за допомогою вибору альтернативних шляхів їх використання з урахуванням економічної ефективності. У спрощеному вигляді ефективність використання обмежених ресурсів моделюється за допомогою кривої виробничих можливостей (рис. 1.3). Вона визначає межу виробничих можливостей, яка показує максимально можливий обсяг виробництва при заданих ресурсах і знаннях.

Крива виробничих можливостей (*production possibility curve – PPC*) – графічне зображення різних комбінацій виробництва благ за максимального використання наявних ресурсів та існуючого рівня технологій.

Уявимо, що обмежений набір ресурсів використовується суспільством для виробництва тільки двох товарів X та Y. Можна так розпорядитися ресурсами, що всі вони будуть направлені на випуск товару X, в цьому випадку буде виготовлено N_X одиниць товару X і жодної одиниці товару Y. В іншому

крайньому варіанті всі виробничі фактори направлені на випуск товару Y , і в результаті виготовляється A_Y одиниць товару Y і жодної – товару X . У решті всіх випадків, щоб виробити одночасно і товар X , і товар Y необхідно робити вибір: скільки одиниць товару X виготовити за рахунок відмови від випуску якоїсь кількості товару Y . Кожна точка кривої $A_Y N_X$ показує можливі співвідношення випуску товарів X та Y при повному використанні всіх наявних ресурсів. У зв'язку з цим лінія $A_Y N_X$ називається кривою виробничих можливостей.

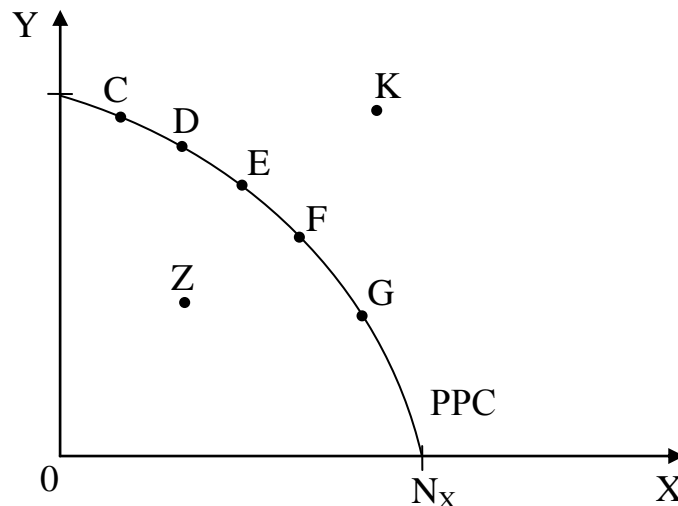


Рисунок 1.3 – Крива виробничих можливостей

Через обмеженість ресурсів випуск будь-яких співвідношень товарів X та Y , відповідних точкам поза областю $0A_Y N_X$ (наприклад, точці K), недосяжний. Навпаки, будь-яка комбінація товарів X та Y , відповідна точкам усередині області $0A_Y N_X$ (наприклад, точка Z), може бути вироблена за допомогою навіть частини використовуваних ресурсів.

Крива виробничих можливостей є ілюстрацією чотирьох фундаментальних положень:

1) **обмеженість ресурсів** – про це свідчить область недосяжних комбінацій товарів X та Y за лінією PPC (як, наприклад, в точці K);

2) **необхідність вибору** – потрібно вирішити, який набір товарів X та Y , відповідний лінії PPC, задовольнить запити суспільства;

3) **існування витрат втраченої можливості** – на це вказує спадний характер кривої PPC, оскільки для виробництва додаткової одиниці товару X потрібно відмовлятися від випуску якоїсь кількості товару Y , тобто нести витрати втраченої можливості. Ці витрати оцінюють за допомогою показника альтернативної вартості. **Альтернативною вартістю** називається упущена вигода через відмову від здійснення наступної за значущістю альтернативи при виборі через те, що обмежені ресурси використовуються лише за одним призначенням.

Альтернативна вартість вибору в грошовому виразі включає “втрату” реальних грошей, які витрачені на здійснення обраної альтернативи, а також

“втрату” найбільших можливих грошових вигод при відмові від наступної за значущістю альтернативи.

Альтернативна вартість виробництва однієї одиниці товару X (AB_X) – це та кількість товару Y, яку перестали виробляти при виготовленні додаткової одиниці товару X, тобто це “виробничі втрати” товару Y.

Альтернативна вартість товару графічно являє собою тангенс кута нахилу РРС, прилеглого до вісі даного товару;

4) **збільшення витрат втраченої можливості** – випуск перших одиниць товару X можна здійснити, використовуючи найбільш продуктивні ресурси. Це спочатку не викличе різкого зменшення виробництва товару Y (з рис. 1.3 видно, що для виробництва комбінацій товарів X та Y, відповідних точкам C і D, не потрібно істотно скорочувати виробництво товару Y). Проте по мірі подальшого розширення об’ємів випуску товару X необхідно залучати менш якісні ресурси, в зв’язку з цим кожна додаткова одиниця X вимагатиме відмови від виробництва все більшої кількості товару Y. Отже, із зростанням випуску товару X витрати втраченої можливості постійно збільшуються. З цієї причини крива РРС випукла (або увігнута по відношенню до початку координат). Зростання витрат втраченої можливості при розширенні виробництва будь-якого товару носить фундаментальний характер, унаслідок чого це явище трактується як **закон зростаючих витрат виробництва**.

1.3. Поняття та ознаки підприємства. Класифікація підприємств підприємства.

Первинною ланкою суспільного виробництва і основною ланкою національної економіки є товаровиробник, тобто підприємство.

Підприємство – це організаційно відокремлений й самостійний господарюючий суб’єкт, діяльність якого спрямована на задоволення потреб суспільства шляхом виробництва продукції, робіт чи послуг.

Кожне підприємство, має закінчену систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок в банку, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом, а також товарний знак (марку). Такий фірмовий знак (марка) слугує для ідентифікації товарів або послуг продуцента (продавця) та їх вирізнення від продукції (послуг) конкурентів на ринку.

Для підприємства важливими є два моменти:

– бажання отримати прибуток (як місія підприємства); кожне підприємство має головну мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці прийнято називати *місією*. У більшості випадків місією сучасного підприємства можна вважати одержання максимально можливого прибутку.

– самостійність. Вона може набувати форми оперативно-господарської самостійності та економічної самостійності.

Якщо підприємство має власний рахунок в банку і оформлено як юридична особа, але існує за рахунок коштів держави, то воно має *оперативно-господарську самостійність*. (наприклад, лікарні, школи, дитячі садочки).

Економічна самостійність існує тоді, коли підприємство існує за свій власний рахунок (наприклад, підприємство “Ясен”, “Екомаркет”).

Якщо всі витрати підприємства відшкодовуються за рахунок доходів, то економічна самостійність може набути форми самокупності.

Якщо доходи можуть окрім відшкодування всіх витрат підприємства забезпечити виділення коштів на розвиток, то економічна самостійність набуває форми самофінансування.

Підприємство повинно відповідати **таким ознакам**:

– *виробнича єдність*. Виробничо-технологічна єдність означає тісний взаємозв’язок і взаємозалежність усіх складових підрозділів підприємства, що визначається спільністю споживаних сировини, матеріалів і послуг, призначення виготовленої ними продукції і технологічного процесу. Технологічний взаємозв’язок доповнюється допоміжними й обслуговуючими підрозділами;

– *організаційна єдність*. Організаційно-економічна єдність характеризується наявністю: єдиних органів управління; єдиного виробничого колективу; адміністративної відособленості; взаємозв’язку плану виробництва з забезпечуючими його виконання матеріальними, трудовими, технічними і фінансовими ресурсами; організації діяльності на засадах комерційного розрахунку. Замкнена система організаційно-адміністративних відносин і зв’язків підприємства забезпечує його організаційно-адміністративну самостійність. Вона зазвичай підкріплюється правом юридичної особи. Центральною фігурою на підприємстві є генеральний менеджер (директор), який у межах своїх повноважень приймає самостійні рішення щодо механізму і результатів функціонування підприємства та діяльності персоналу;

– *відокремлене майно* (підприємство має власне майно необхідне для здійснення певного технологічного процесу, самостійно його купує, веде облік, використання, реалізацію та сплачує за нього всі податки);

– *майнова відповідальність* (підприємство несе відповідальність за своїми зобов’язаннями відповідно до чинного законодавства);

– *виступає в громадському обігу від свого імені* (підприємство повинно бути пізнаваним, тому йому дають ім'я під яким воно вступає у операції купівлі-продажу, несе відповідальність, виступає у суді тощо).

Для досягнення головної мети і прибутковості своєї діяльності підприємство повинне забезпечувати:

– конкурентоспроможність продукції, що випускається, та послуг, які надаються;

– високий рівень організації, розвиток та підвищення ефективності виробничої системи;

– прискорення оновлення номенклатури та асортименту продукції (послуг), що випускається;

– упровадження прогресивних технологій та устаткування;

– створення сприятливих умов для високопродуктивної праці персоналу.
 У практиці господарювання кожне підприємство (фірма), що являє собою складну виробничо-економічну систему, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі *головні напрямки* (рис. 1.4).

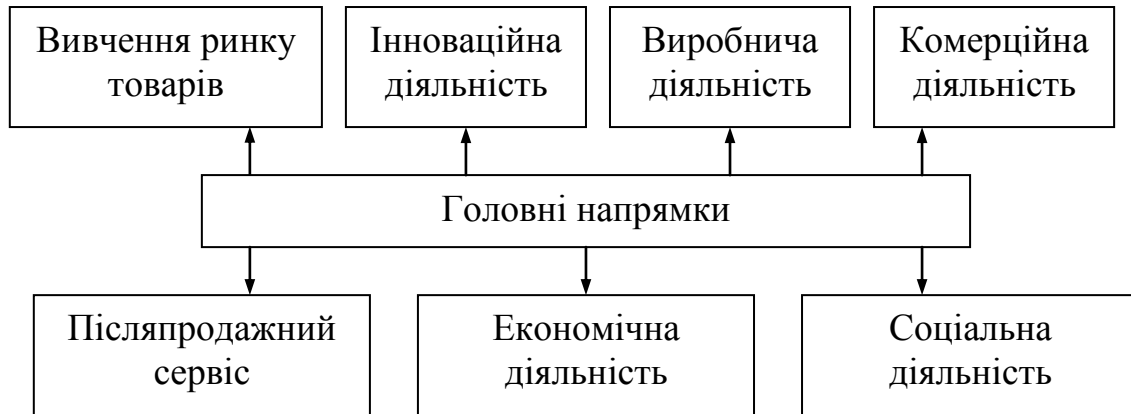


Рисунок 1.4 – Взаємоузгоджені головні напрямки діяльності підприємства

Підприємство можна охарактеризувати як систему (рис. 1.5), де здійснюється цілеспрямований процес перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів) у корисну продукцію. Іншими словами, виробництво являє собою певну технологію, відповідно до якої здійснюється трансформація вкладених ресурсів у кінцевий результат – продукцію (послуги, роботи).

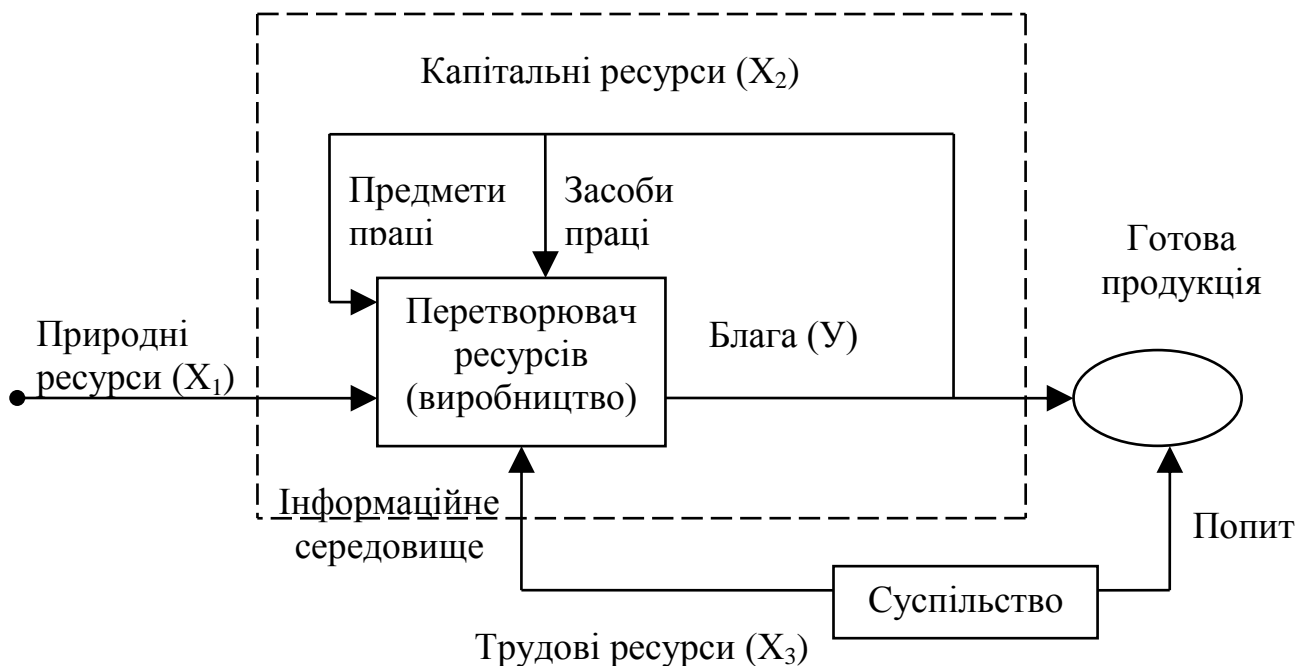


Рисунок 1.5 – Підприємство як система

Відповідно до чинного в Україні законодавства (Господарського кодексу зі змінами внесеними 08.09.2011 р) підприємства класифікуються за рядом ознак, а саме:

Мета і характер діяльності:

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

Форма власності:

- *приватні* (на основі приватної власності громадян або юридичної особи);
- *колективні* (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, підприємств споживчої кооперації, громадської чи релігійної організації);
- *державні* (засновані на власності держави, в тому числі казенні);
- *комунальні* (засновані на власності територіальної громади);
- *змішаної форми* (засновані на базі об'єднання майна різних форм власності).

За формою організації:

- *одноосібне володіння* – майно належить одному власнику, який самостійно управляє підприємством і несе повну відповідальність, увесь прибуток належить йому, він може його використовувати на свій розсуд, витрати на управління не значні.

- *партнерство* – форма організації, що базується на пайовому чи дольовому об'єднанні майна, як правило, це закриті компанії, де зміна власників паїв відбувається за згодою їх членів, доходи розподіляються пропорційно до паїв. За ступенем участі партнерів-засновників у діяльності підприємства та відповідальності за її результати розрізняють:

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

- *товариство з обмеженою відповідальністю* (учасники несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків у вигляді майна, грошових коштів, продуктів інтелектуальної власності тощо);

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

- *акціонерне товариство (корпорації)* – акціонерний капітал, об'єднання на основі випуску і розміщення акцій серед осіб, що стають акціонерами (власність підприємства розподілена на частини і власниками вважаються акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі свого внеску в акціонерний капітал; весь прибуток належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це

нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування). Функції власності і контролю поділені між власниками (акціонерами) і менеджерами.

За розмірами (за чисельністю персоналу та валовим річним доходом) за класифікацією Державної фіскальної служби:

- *малі* (до 50 чол. і доход менше 70 млн.грн.);
- *середні* (від 50 до 250 чол. і доход від 70 до 100 млн.грн.);
- *великі* (понад 250 чол. і доход більше 100 млн.грн.);

Кожна з цих форм має свої переваги і недоліки.

За характером продукції, що випускається, і сферою діяльності підприємства поділяються на промислові, сільськогосподарські, транспортні, торгові та ін.

На підставі **організаційного типу виробничих процесів** розрізняють підприємства:

- масового виробництва (кондитерська фабрика);
- серійного виробництва (домобудівний комбінат);
- одиничного виробництва (судноверф).

За ступенем спеціалізації продукції розрізняють три типи підприємств:

- універсальні, що випускають різноманітну, не обов'язково взаємопов'язану продукцію;
- спеціалізовані, які виробляють однорідні вироби (послуги);
- комбінати, процес виготовлення продукції на яких складається з окремих послідовних етапів часткового перетворення предметів праці.

За ступенем механізації та автоматизації виробничих процесів підприємства бувають автоматизовані, комплексно-механізовані, частково механізовані.

1.4. Правові основи функціонування підприємства.

Підприємство має діяти і господарювати в межах законодавства, що регулює усі напрямки його діяльності. Основними нормативно-правовими актами, що регулюють діяльність підприємства є: Конституції України, Податковий кодекс, Господарський Кодекс, Цивільний кодекс, Закон України “Про оплату праці”, Закону України “Про колективні договори в угоди”. Дані нормативно-правові акти регулюють господарську, економічну та соціальну діяльність, встановлюють порядок створення, реєстрації підприємства, а також порядок реорганізації та ліквідації.

З-поміж великої кількості юридичних актів визначальними є Господарський кодекс України та статут підприємства, а також узгоджений з діючим законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства (фірми).

Будь-яке підприємство діє на підставі власного **статуту**, тобто певного зібрання правил, що регулюють сукупну його діяльність, взаємовідносини з іншими господарюючими суб'єктами. Статут має відповідати основним положенням Господарського кодексу України; він затверджується

власником(ами) чи засновником(ами) підприємства, а для державних підприємств – власником майна за участю відповідного трудового колективу.

У статуті підприємства мають бути визначені:

1. Точне найменування і місцезнаходження підприємства.
2. Власник(ки) або засновник(ки).
3. Місія і основні цілі діяльності.
4. Органи управління та порядок їх формування.
5. Компетенція (повноваження) трудового колективу і його виборних органів.
6. Джерела та порядок утворення майна.
7. Умови реорганізації і припинення існування.

В найменуванні повинні бути відображені конкретна назва підприємства (завод, фабрика, майстерня тощо), вид (приватне, державне, акціонерне товариство) та інше.

На підприємстві важливу соціальну роль відіграє *колективний договір* між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником чи уповноваженим ним органом), що укладається (уточнюється) щорічно і не може суперечити діючому законодавству України.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією (власником) усякого підприємства, яке використовує найману працю.

У колективний договір включаються зобов'язання:

1. Створення сприятливих і безпечних для здоров'я людей умов праці.
2. Впровадження нових технологій та устаткування.
3. Заходи по підвищенню продуктивності праці та оплати праці.
4. Професійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів.
5. Соціальний захист працівників.
6. Будівництво житла, будинків відпочинку, санаторіїв, медичних та дошкільних установ, спортивно-оздоровчих комплексів.
7. Участь працівників у використанні прибутку підприємства, якщо це передбачено його статутом.

Сторони, які уклали і підписали колективний договір, повинні періодично (не менше двох разів на рік) взаємозвітувати про його виконання на зборах (конференції) трудового колективу.

1.5. Структура та принципи раціональної організації виробничого процесу.

Виробничий процес – це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці і природи, потрібних для виготовлення продукції. Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідома діяльність людини, предмети і засоби праці.

Ресурсні складові виробничого процесу потребують певної витрати коштів. Поряд з цим у багатьох виробництвах використовуються природні

процеси (біологічні, хімічні процеси в аграрних і аграрно-промислових виробництвах, сушіння, охолодження деталей після термічної обробки тощо).

Природні процеси потребують витрат часу, а ресурси витрачають тільки в разі їхньої штучної інтенсифікації. Головною складовою виробничого процесу є **технологічний процес**, – який являє собою сукупність дій зі зміни та визначення стану предмета праці.

На підприємствах здійснюються різноманітні виробничі процеси, їх поділяються за такими ознаками:

- призначення;
- перебіг у часі;
- ступінь автоматизації.

За призначенням виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні й обслуговуючі.

Основні процеси – це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і поступає на ринок як товар для продажу.

Основні процеси в низці виробництв поділяються на стадії: заготівельну; обробку; випуск (складальну). Разом вони утворюють основне виробництво.

До **допоміжних** належать процеси виготовлення продукції, що використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів. **Допоміжні процеси** групують за їхнім призначенням, утворюючи такі допоміжні виробництва, як ремонтне, інструментальне енергетичне та ін.

Обслуговуючі процеси забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних процесів. До них належать складські, транспортні процеси.

За перебігом у часі виробничі процеси поділяють на **дискретні** (переривані) й **безперервні**.

Дискретним процесам притаманна циклічність, пов'язана з виготовленням виробів певної форми, які обчислюються у штуках (машини, прилади, одяг тощо). **Безперервні процеси** властиві виробництву продукції, яка не має сталого об'єму й форми (сипкі, рідкі, газоподібні речовини), тому їхній перебіг не потребує технологічної циклічності.

За ступенем автоматизації розрізняють ручні, механізовані, автоматизовані й автоматичні процеси.

Ручні процеси здійснюються безпосередньо робітником, фізична сила якого є основним джерелом енергії.

Механізовані процеси виконуються робітником за допомогою машин. Робітник керує машинами, а безпосередньо виконує тільки допоміжні операції.

Автоматизовані процеси виконуються машинами під наглядом робітника. За останнім можуть залишатися деякі допоміжні операції.

Автоматичні процеси здійснюються машинами без участі робітника за попередньою розробленою програмою.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є операція.

Операція – це закінчена частина виробничого процесу, що виконується на одному робочому місці, над тим самим предметом праці без переналагоджування устаткування. З усіх операцій спеціально виділяють технологічні, сукупність яких утворює технологічний процес.

Виробнича структура підприємства – це склад його підрозділів, взаємозв'язки у процесі виготовлення продукції, співвідношення чисельності робітників, виробничої праці і обладнання, територіальне розміщення підрозділів.

Виробнича структура визначається завданням плану підприємства. На підприємстві завжди діють декілька підрозділів, кожен з яких виконує свою функцію. Головні структурні підрозділи підприємства – це основне, допоміжне й підсобне виробництво. Від взаємодії цих підрозділів залежить успішне виконання завдань підприємства:

1) *Основне виробництво* – це частина підприємства, яке безпосередньо виготовляє продукцію; вона характеризує належність підприємства до цієї або іншої галузі.

2) *Допоміжне виробництво* – це постачання і забезпечення основного виробництва паливом, енергією, паром, запасними частинами, інструментом та ін. Тобто допоміжне виробництво забезпечує безперервність роботи підприємства

3) *Підсобне виробництво* – це виробництво матеріалів, які споживає основне виробництво.

На виробничу структуру підприємства впливає асортимент товарів, що виробляються, тобто чим він більш різноманітний і ширший, тим ширше виробнича структура та її взаємозв'язки. На виробничу структуру впливає ступінь різноманітності технологічного процесу, обладнання, що використовується, а також розміри підприємства.

Під **організацією виробничих процесів** розуміють різні методи сполучення всіх елементів системи в просторі і часі з метою досягнення ефективного їх використання.

Раціональна організація виробничого процесу має відповідати низці вимог і будуватися на таких принципах, як: спеціалізація, диференціація, концентрація, інтеграція, паралельність, пропорційність, безперервність, ритмічність, прямоточність, автоматичність, гнучкість, гомеостатичність.

Принцип спеціалізації – форма розподілу праці, яка характеризується виготовленням продукції обмеженої номенклатури, мінімізацією різновидів робіт, процесів, операцій, режимів обробки та інших елементів виробничого процесу.

Спеціалізація підвищує ступінь однорідності виробництва на робочих місцях, дільницях, цехах; збільшує випуск однорідної продукції; спрощує організацію виробництва і створює умови для механізації і автоматизації всіх процесів; сприяє ефективному використанню устаткування і виробничих площ, поліпшенню економічних показників за рахунок можливості використання спеціального, продуктивнішого устаткування, а також зниження собівартості і

підвищення якості продукції. Дає можливість робітникам набути навичок і вміння для раціонального виконання робіт.

Виконання принципу спеціалізації суттєво впливає на здійснення інших принципів раціональної організації виробничого процесу.

Принцип диференціації передбачає поділ виробничого процесу на окремі технологічні процеси, операції, переходи, прийоми.

Під час диференціації ручних операцій треба враховувати фізіологічні, психологічні та економічні межі поділу праці. Надмірна диференціація підвищує стомлюваність робітників унаслідок монотонності і високої інтенсивності праці, велика кількість операцій призводить до зайвих витрат на установа, закріплення деталей, зняття їх з робочого місця, на переміщення знарядь праці і т. д.

Принцип концентрації пов'язаний з підвищенням складності операцій, що виконуються на сучасному високопродуктивному устаткуванні (наприклад, верстати із ЧПУ, обробні центри тощо), коли комплексно здійснюються обробка, складання, транспортування деталей, видалення відходів.

Принцип інтеграції впливає з принципу диференціації операцій і виробничих процесів. Він реалізується, наприклад, у гнучких виробничих системах повного технологічного циклу, на яких деталі або вироби обробляються без участі людини з 100-відсотковою готовністю для складання.

Принцип паралельності передбачає одночасне виконання окремих частин виробничого процесу (операцій) з виготовлення виробу. Він забезпечує одночасність виконання робіт, застосування багатопредметної обробки, суміщення за часом виконання технологічних і допоміжних операцій (машинна обробка, установа та знімання, контрольні вимірювання, завантаження та розвантаження агрегата). Рівень паралельності виробничого процесу визначається відношенням тривалості виробничого циклу за паралельного руху предметів праці до фактичної його тривалості.

Принцип пропорційності зводиться до забезпечення рівної пропускної спроможності (відносної продуктивності за одиницю часу) виготовлення продукції у всіх частинах виробничого процесу (виробничих підрозділів – основних, допоміжних і обслуговуючих цехів, а всередині них – дільниць і ліній, груп устаткування і робочих місць).

Досягнення пропорційності ґрунтується на нормах, що визначають кількісний взаємозв'язок між елементами виробництва, коли продуктивність устаткування на всіх операціях технологічного процесу пропорційна трудомісткості обробки виробів на всіх операціях. Вона забезпечує безперебійне виробництво, найповніше використання виробничої потужності, запобігає виникненню “вузьких” місць.

Пропорційність виробництва підтримується шляхом упровадження організаційно-технологічних заходів, передових методів праці, удосконалювання оперативного-виробничого планування та ін.

Ступінь пропорційності виробництва характеризується величиною відхилення пропускної спроможності (потужності) кожної стадії процесу виробництва (переділу) від запланованого ритму випуску продукції.

Принцип безперервності передбачає скорочення або зведення до мінімуму перерв у процесі виготовлення продукції, особливо в умовах багатоланцюгового виробництва. Безперервність є однією з найважливіших умов скорочення термінів виготовлення продукції і підвищення рівня використання виробничих ресурсів, забезпечення рівномірної роботи підприємства і випуску продукції в заданому ритмі. Ступінь безперервності визначається відношенням тривалості технологічної частини виробничого циклу до його повної тривалості. Цілком цей принцип реалізується в безперервному виробництві на підприємствах хімічної, харчової, металургійної галузей промисловості, у машинобудуванні на безперервно-потокових лініях і в автоматичному виробництві.

У дискретних виробництвах усунути перерви неможливо. Тому завдання полягає в мінімізації часу пролежування деталей між операціями і виробничими процесами.

Принцип ритмічності полягає в забезпеченні випуску за рівні проміжки часу тієї самої або рівномірно зростаючої кількості продукції на всіх стадіях і операціях виробничого процесу. Ритмічність виробничого процесу є одною з основних передумов раціонального використання всіх його елементів і забезпечується високою технологічною дисципліною, раціональною організацією забезпечення робочих місць, надійною роботою устаткування, застосуванням прогресивних систем оперативного-виробничого планування та управління. Вона сприяє чіткому виконанню договорів з постачання продукції споживачам, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Рівень ритмічності характеризується співвідношенням суми недоданої за планом продукції і запланованого її обсягу.

Принцип прямоточності полягає в забезпеченні найкоротшого шляху проходження предметами праці всіх стадій і операцій виробничого процесу. Він характеризується співвідношенням тривалості транспортних операцій і загальної тривалості виробничого циклу.

Можна визначити рівень прямоточності шляхом обчислення співвідношення оптимальної (мінімальної) довжини маршруту проходження предмета праці і фактичної довжини маршруту.

Прямоточність потребує усунення зворотних рухів деталей у процесі їх оброблення, скорочення транспортних маршрутів. З огляду на це важливе значення має раціональне планування розташування за ходом технологічного процесу будівель і споруд, основних і допоміжних цехів на території підприємства, технологічного устаткування на виробничих площах підрозділів. Найповніше принцип прямоточності реалізується за умови потокової організації виробництва.

Принцип автоматичності передбачає максимально можливе та економічно доцільне вивільнення людини від безпосередньої участі у виробничому процесі. Автоматизація виробничих процесів забезпечує збільшення обсягів виробництва, скорочення витрат живої праці, заміну ручної праці інтелектуальною працею операторів, наладчиків, вивільнення ручної праці на шкідливих роботах, підвищення якості робіт. Особливо важлива автоматизація обслуговуючих процесів.

Ступінь автоматизації визначається відношенням трудомісткості робіт, виконуваних автоматизовано, до загальної трудомісткості робіт. Даний коефіцієнт може розраховуватися як для всього підприємства, так і стосовно кожного його підрозділу.

Принцип гнучкості вможливує пристосування виробничого процесу до змін економічних, організаційних умов, а також конструктивно-технологічних вимог до продукції, що виготовляється. Він забезпечує скорочення часу і витрат на переналагодження устаткування під час випуску деталей і виробів широкої номенклатури. Основний показник – ступінь гнучкості – визначається кількістю часу, що витрачається, і необхідних додаткових витрат при переході на випуск нової продукції.

Найбільшого розвитку цей принцип набув в умовах високоорганізованого виробництва, де використовуються верстати з ЧПУ, обробні центри, автоматичні засоби контролю, складування, переміщення об'єктів виробництва, здібних до переналагодження.

Принцип гомеостатичності передбачає створення технічних та організаційних механізмів саморегулювання і стабілізації у виробничій системі, щоб вона була здатною стабільно виконувати свої функції в межах допустимих відхилень і протистояти дисфункціональним впливам. До стабілізаційних організаційних систем належать системи оперативного планування і регулювання виробництва, експлуатаційного обслуговування устаткування, резервних запасів та ін.

Розглянуті принципи раціональної організації виробничого процесу тісно пов'язані між собою, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються на практиці. Правильне використання зазначених принципів з урахуванням методів організації виробництва забезпечує скорочення тривалості виробничого процесу і підвищення його ефективності.

Проектуючи виробничий процес, його організацію, треба враховувати ці принципи, але оптимальні організаційно-технічні рішення вибирати за критерієм економічної ефективності.

1.6. Зовнішнє середовище діяльності підприємства.

Будь-яка організація, підприємство є відкритою системою, яка знаходиться у постійній взаємодії із тими чи іншими елементами зовнішнього середовища. Дослідженню зовнішнього середовища слід приділяти належну увагу, оскільки воно обумовлює рівень визначеності, в умовах якого приймаються управлінські рішення.

Зовнішнє середовище підприємства – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних інституційних структур та інших зовнішніх відносно підприємства умов і чинників, що діють у глобальному оточенні.

Залежно від характеру впливу зовнішнє середовище поділяють на середовище прямої та опосередкованої дії (рис. 1.6).

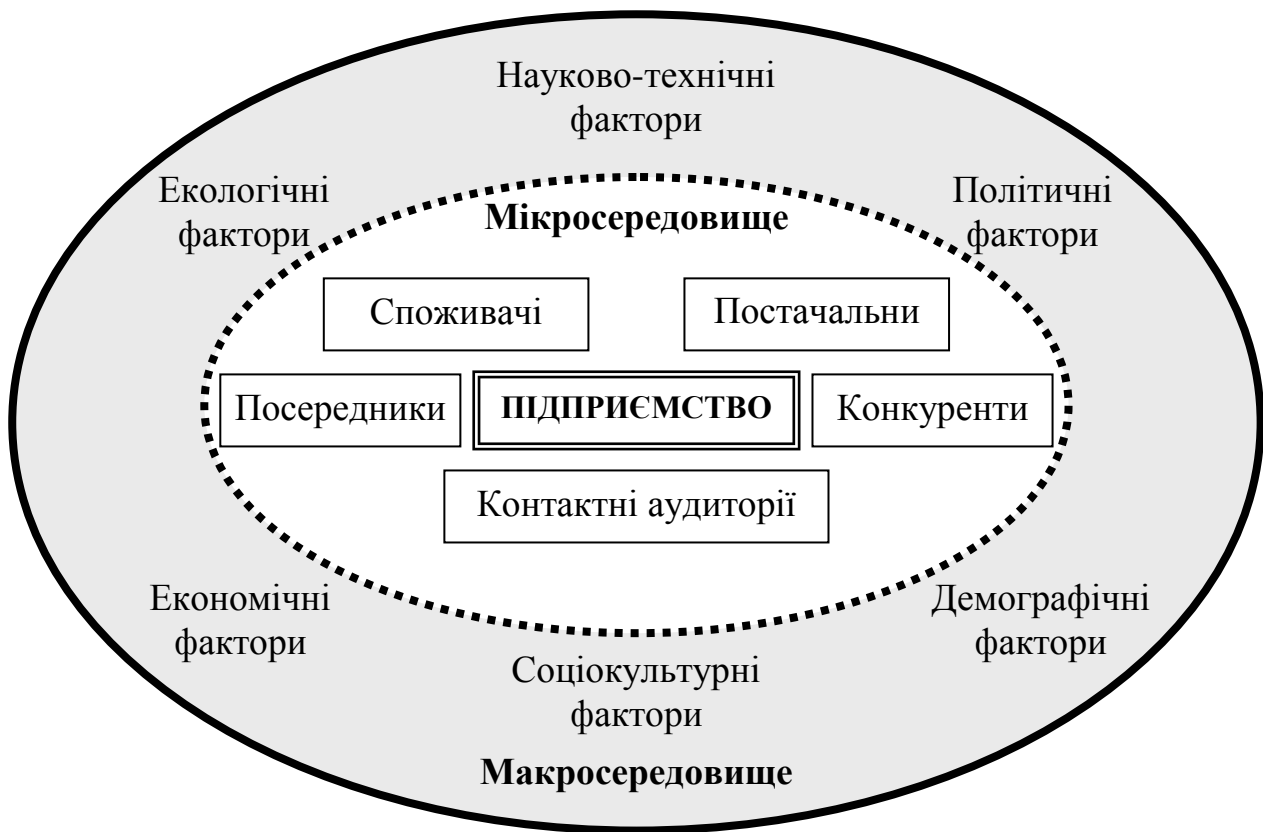


Рисунок 1.6 – Зовнішнє середовище підприємства.

Середовище прямої дії на підприємство (так зване мікросередовище) утворюють певні суб'єкти – споживачі, конкуренти, постачальники, державні органи, фінансово-кредитні установи та інші зовнішні агенти і контрагенти.

Середовище непрямої дії (або макросередовище) охоплює матеріально-технічні умови, суспільні відносини та інститути і інші чинники, що впливають на організації опосередковано. До основних з них відносяться: економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні, екологічні та деякі інші.

Зовнішнє середовище є складним, мінливим і, як правило, багато в чому невизначеним. Його елементи взаємопов'язані і впливають один на одного.

Характеристиками зовнішнього середовища є:

1) взаємозв'язок факторів зовнішнього середовища – це рівень сили, з якою зміна одного фактора діє на інші фактори (наприклад, ріст цін на енергоносії обумовлює стрибок цін на всі види продукції, а особливо ті, де велика частка енергозатрат при їх виробництві. Це може призвести до ослаблення конкурентних позицій фірм, які виготовляють цю продукцію, що досить актуально для України, яка є енергозалежною. У свою чергу, таке становище примушує виробників шукати енергозберігаючі технології);

2) складність зовнішнього середовища – це число факторів, на які організація зобов'язана реагувати, а також рівень варіативності кожного фактора. Складнішою є робота тієї організації, на яку впливає більша кількість факторів;

3) мінливість середовища – це швидкість, з якою відбуваються зміни у оточенні організації.

4) невизначеність зовнішнього середовища – це відносна кількість інформації про зовнішнє середовище і ймовірність її достовірності.

Підприємство, прагнучи зменшити рівень невизначеності зовнішнього середовища, може застосовувати дві стратегії – пристосуватись до змін або впливати на середовище з метою зробити його більш сприятливим для свого функціонування.

Ступінь складності та рухливості мікросередовища, глибина і спрямованість впливу тих чи інших його факторів багато в чому визначаються характером, призначенням і конструктивно-технологічними особливостями продукції (послуг) підприємства і зумовленою цим різноманітністю виробничо-господарських зв'язків, котрі враховуються при проектуванні його організаційної структури і обґрунтуванні напрямків її адаптації до можливих змін у зовнішньому оточенні. Важливою особливістю факторів мікросередовища є інтенсивність і постійний характер впливу, спрямованість на зміну базових внутрішніх складових підприємств. Це потребує оперативної розробки господарських заходів щодо пом'якшення їх негативних наслідків або навпаки, більш повного використання сприятливих можливостей.

Розглянемо більш докладно суб'єктів безпосереднього оточення та макросередовища, їх функції і цілі функціонування.

До суб'єктів мікросередовища належать:

1. *Постачальники ресурсів.* Ними є різні суб'єкти господарювання, що забезпечують підприємство необхідними йому матеріально-технічними, трудовими та інформаційними ресурсами. Кожне виробниче підприємство має ретельно стежити за динамікою цін на об'єкти постачання, регулярністю постачань ресурсів, необхідних для виконання виробничої програми. В іншому разі можуть швидко з'явитися проблеми з виробництвом та збутом виготовленої продукції, а в перспективі – виникає загроза втрати набутого роками іміджу підприємства і прихильності до нього постійних партнерів та клієнтів. Тому сучасні компанії дуже прискіпливо ставляться до вибору постачальників (особливо якщо є альтернативи), але прагнуть при цьому підтримувати довготривалі стосунки із тими з них, які працюють з урахуванням спільних інтересів.

2. *Посередники.* Це ті фірми, організації або окремі фізичні особи (підприємці), котрі допомагають виробникам у реалізації їх товарів на відповідних ринках. До них відносяться торгові посередники, фірми-спеціалісти з організації товарообігу (включаючи транспортні підприємства, складську мережу), агентства з надання маркетингових послуг (спеціальних досліджень, консалтингових, реклами тощо), а також кредитно-фінансові установи комерційної спрямованості (комерційні банки, страхові компанії). Плідна співпраця із посередниками може допомогти підприємству завоювати міцні ринкові позиції, ефективно працювати і розвиватись, а невдалий вибір посередників, які лише “накручують” ціну на товар, а не дбають про його ефективний збут, може довести фірму до банкрутства.

3. *Споживачі.* Товаровиробники мусять ретельно і постійно вивчати своїх клієнтів (споживачів продукції, послуг) для того, щоб відстежувати

кон'юнктуру ринку та оперативно реагувати на її зміни. При цьому варто зазначити, що такий моніторинг має здійснюватись на різних клієнтурних ринках:

- споживчому (товари і послуги для особистого споживання);
- виробників (продукція виробничо-технічного призначення);
- проміжних продавців (товари для перепродажу з метою одержання певного зиску);
- державних та різних комерційних структур (оптові та дрібнооптових покупців);
- світовому, що охоплює усі раніше перелічені типи клієнтури ринків.

4. *Конкуренти*. Комерційного успіху на внутрішньому та зовнішньому ринках досягає, як правило, той господарюючий суб'єкт, котрий всебічно і систематично вивчає своїх конкурентів, пропонує покупцям конкурентоспроможну продукцію. Причому вирішальне значення має розробка і дотримання певної ринкової стратегії і тактики з урахуванням багатьох чинників, які впливають безпосередньо на рівень і ступінь жорсткості конкуренції.

5. Значний безпосередній вплив на діяльність підприємств мають так звані "*контактні аудиторії*", до яких належать:

– державні органи управління, що чинять дії регулюючого характеру і впливають безпосередньо на рівень і ступінь жорсткості конкуренції. Сюди відносяться державні законодавчі органи, різні державні установи представницької і виконавчої влади, які наглядають за дотриманням законів і видають необхідні власні нормативні акти, місцеві адміністративні органи, а також профспілкові та інші громадські організації і об'єднання громадян (наприклад, асоціації споживачів, підприємців тощо);

– засоби масової інформації. Вони можуть розміщувати статті-замовлення щодо тих чи інших аспектів діяльності організації чи її представника;

– місцеве населення, яке може відчувати на собі негативний вплив підприємства (шум, забруднення довкілля тощо), а тому перешкоджати його діяльності, а може і підтримувати – у випадку, коли підприємство створює нові робочі місця, справно сплачує податки, бере участь у добродійних заходах.

У досить складному макросередовищі, що оточує підприємство, діє значно більша кількість чинників, ніж у мікросередовищі. Цим чинникам притаманний високий рівень варіативності, невизначеності та непередбачуваності можливих наслідків. Така дія факторів макросередовища обумовлена тим, що вони впливають на підприємство і суб'єкти його оточення не прямо, а опосередковано. До основних факторів макросередовища, за якими підприємство має уважно стежити та правильно оцінювати пов'язані з ними загрози чи зиски при розробці підприємницької стратегії, відносяться: економічні, політичні, соціокультурні, науково-технологічні та інші.

– *економічні фактори*. Загальний стан економіки, тенденції її розвитку раз у раз змінюють економічне середовище господарювання. Для забезпечення сприятливих умов своєї діяльності підприємства мусять здійснювати постійний

моніторинг економічної ситуації і оцінювати її зміни з точки зору вірогідних для себе наслідків. До цих факторів належать: рівень та темпи інфляції, зростання та спад виробництва, коливання курсу національної валюти відносно валют інших країн, оподаткування, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка, рівень динаміки цін, розподіл прибутків і попит покупців, платоспроможність контрагентів тощо. Останнім часом дуже великого значення набула глобалізація – політико-економічний фактор, який робить сильних суб'єктів ринку ще сильнішими, а слабких – ще слабшими та переводить конкурентну боротьбу на нові рівні;

– *політичні фактори*. Ця група факторів мусить постійно знаходитись у полі зору керівників підприємств перш за все у нестабільному соціально-економічному і політичному середовищі. Нестабільна політична ситуація спричиняє відтік капіталу від галузей, що потребують значних довгострокових інвестицій, і водночас спрямовує підприємницьку діяльність у бік короткого обігового циклу, який властивий торговельному бізнесу;

– *соціокультурні фактори*. Ці фактори формуються у рамках конкретного суспільства і відображають особливості основних поглядів, цінностей та норм поведінки людей, що впливають на прийняття ними управлінських рішень. До них відносять: ставлення людей до самих себе і до інших, ставлення до суспільних інститутів, природи, основних культурних цінностей тощо;

– *демографічні фактори*. Ці фактори характеризують зміну структури населення за віковими, національними, кваліфікаційними ознаками, рівнем освіти, доходів, споживацькими перевагами тощо. Їх аналіз дає можливість зрозуміти, зокрема, чи достатній освітній та кваліфікаційний рівень населення регіону для забезпечення позитивного сприйняття продукції чи послуг фірми (це важливо, зокрема, для Інтернет-проектів, деяких гуманітарних проектів тощо); як діяльність підприємства вплине на рівень зайнятості населення регіону. Такі фактори слід приймати до уваги, визначаючи клас споживачів, для яких передбачається виготовляти продукцію, для оцінки можливості залучення трудових ресурсів відповідної кваліфікації, для оцінки місткості ринку і обґрунтування інших подібних управлінських рішень;

– *науково-технічні фактори*. Нерівномірний перебіг науково-технічного прогресу, розбіжність у просторі і часі створення та використання технічних новинок вимагають врахування підприємствами рівня і тенденцій техніко-технологічного розвитку і того, як його досягнення використовуються конкурентами. Тому керівникам підприємств, організацій необхідно аналізувати можливий вплив загальносвітового науково-технічного середовища на створення і впровадження технологічних новацій. При цьому велику увагу слід приділяти науковим винаходам чи відкриттям, які можуть революційно вплинути на подальше використання існуючих технологій, роблячи їх малоперспективними.

З іншого боку, пропонуючи ринкові науково-технічні розробки (перш за все це стосується наукомістких підприємств, які застосовують технології найвищого рівня, величезного інноваційного потенціалу – комп'ютерні, лазерні, плазмові, біологічні), слід подбати про їх належний інформаційний та

інженерний супровід. Дуже часто перспективні науково-технічні, в тому числі і вітчизняні розробки не можуть знайти застосування через непідготовленість ринку до їх сприйняття. Тому потрібно заздалегідь готувати ґрунт для успішного просування новинки на ринок, використовуючи для цього усі можливості – від іміджевої інформації до участі у міжнародних виставках і презентаціях;

– *екологічні фактори*. Всебічне обґрунтування підприємницької стратегії також передбачає її відповідність критерію безпеки людини і навколишнього середовища. До основних факторів впливу на оточуюче середовище, що мають враховуватися і прогнозуватися у підприємницькій діяльності належать: обсяги викидів у середовище забруднюючих та отруйних речовин; рівень фізичного (електромагнітного, радіаційного, теплового) впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем та великих технологічних утворень – гідротехнічних споруд, газо- і нафтопроводів, тунелів тощо; кількість і якість продукції, що виготовляється, її безпечність і утилізаційна придатність; стан природного середовища, в якому знаходиться підприємство (до і після реалізації запланованої стратегії розвитку) і розміри можливих незворотних негативних наслідків.

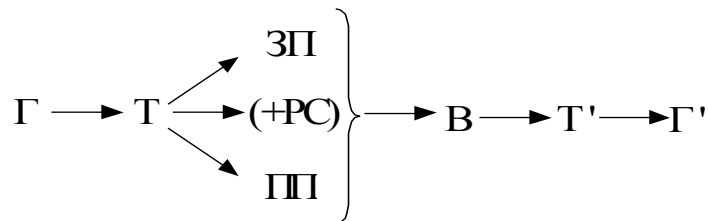
ТЕМА 2: ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- 2.1. Поняття, склад і оцінка основних засобів підприємства.
- 2.2. Знос, амортизація та відтворення основних засобів.
- 2.3. Ефективність використання основних засобів.
- 2.3. Виробнича потужність підприємства.

2.1 Поняття, склад і оцінка основних засобів підприємства

Капітал підприємства перебуває у постійному русі. Придбавши через купівлю-продаж необхідні для виробничого процесу ресурси (засоби та предмети праці і здійснивши набір робочої сили), підприємство організовує процес виробництва, випуск продукції. Після її реалізації йому повертаються авансовані грошові ресурси. Гроші, отримані в ході реалізації продукції, знову спрямовуються на заміщення використаних засобів, а також на оплату праці. Потім увесь процес повторюється знову.

Послідовну зміну функціональних форм виробничих фондів можна виразити моделлю (рис. 2.1):



Г – гроші авансовані; Т – товар (фактори виробництва); РС – робоча сила;
ЗП – засоби праці; ПП – предмети праці; В – виробництво; Т' – товар (готова продукція);
Г' – гроші від реалізації готової продукції

Рисунок 2.1 – Модель кругообороту промислового капіталу.

Промисловий капітал одночасно перебуває в усіх трьох функціонально особливих формах, тобто одна його частина функціонує у формі грошей, друга – у формі факторів виробництва (засобів виробництва і робочої сили), а третя – у формі готових товарів. Грошовий, продуктивний і товарний капітал – це не самостійні види, а функціонально особливі форми одного й того самого промислового капіталу.

Кругооборот капіталу – рух самозростаючої вартості, в процесі якого капітал послідовно набуває і позбувається трьох форм – грошової, продуктивної та товарної і проходить три стадії – обігу, виробництва і знов обігу та відбувається самозростання вартості – виробництво і реалізація засобів вартості.

Кругообіг промислового капіталу, узятий як процес, що періодично і безперервно повторюється, називається *оборотом капіталу*.

Оборот капіталу – безперервно повторюваний кругооборот капіталу від моменту авансування капіталу до моменту його повернення власнику в тій самій формі.

Різні елементи продуктивного капіталу по-різному переносять свою вартість на продукт. Залежно від способу такого перенесення продуктивний капітал поділяється на *основний і оборотний*, тобто в основі поділу капіталу на основний та оборотний лежать відмінності у способі обороту вартості різними елементами продуктивного капіталу: ті з них, що повертаються до власника у грошовій формі частинами упродовж багатьох кругооборотів, належать до основного капіталу, а ті, що повертаються повністю після кожного кругообороту, – до оборотного.

Основний капітал з точки зору підприємства називається основними засобами підприємства.

Основні засоби підприємства – частина засобів виробництва, які приймають участь у виробничому процесі багаторазово, не змінюючи при цьому свою споживчу вартість, мають власну вартість і переносять її на вартість готової продукції по частинах у вигляді амортизації.

В залежності від характеру участі основних засобів у процесі виробництва вирізняють: основні виробничі засоби (вони діють у сфері матеріального виробництва) та основні невиробничі засоби (вони забезпечують побутові та культурні потреби людей: житлові будинки, дитячі дошкільні установи, бази відпочинку, а також обладнання, машини, апарати, прилади та інші предмети невиробничого призначення).

Основні засоби поділяються на сім груп за ознакою їх призначення у виробничому процесі. Характер цих груп дозволяє оцінювати рівень технічного оснащення, енергоозброєння і автоматизації виробництва.

До *першої групи* відносяться будівлі:

– приміщення основних і допоміжних цехів, майстерень, лабораторій тощо та невиробничі приміщення (службові, склади, гаражі, депо і т. п.);

До *другої групи* відносяться:

– споруди і передавальні пристрої, в тому числі: гідротехнічні споруди, транспортні і комунікаційні споруди – мости, дороги, тунелі, канали комунікаційного зв'язку – повітряні лінії електропередач, кабельні лінії, телефонні, локальні комп'ютерні сітки тощо.

Таким чином до цієї групи відносяться і інженерно-технічні об'єкти, прямо не пов'язані із обробкою предметів промисловості.

Третя група включає силові машини і обладнання, тобто засоби виробництва, призначенням яких є генерування енергії (парові котли, турбіни, генератори, трансформатори, електродвигуни тощо).

В *четверту групу* включають робочі машини і обладнання, тобто засоби праці, які беруть участь в технологічному процесі і за допомогою яких робітник діє на предмет праці. В промисловості – це металорізальні верстати, прокатні стани, доменні печі тощо.

До *п'ятої групи* відносять вимірювальні і регулюючі прилади, лабораторне обладнання, засоби сигналізації, диспетчерського управління, комп'ютерна техніка. Ця частина основних засобів, у великій мірі характеризує досягнутий рівень автоматизації.

Шоста група включає транспортні засоби, що забезпечують зв'язок між окремими дільницями виробництва: автотранспорт, електротранспорт, залізничний транспорт, конвеєрний транспорт, вантажопіднімальні механізми тощо.

До *сьомої групи* відносять інструменти, виробничий і господарський інвентар, який служить більше одного року. Інші інструменти, інвентар, малоцінну технологічну оснастку відносять до оборотних фондів.

Обладнання, що відносяться до третьої і четвертої груп прийнято називати **активною частиною**, інші групи – відносяться до **пасивної частини** – вони прямо не приймають участі в переробці сировини.

Співвідношення у вартісному виразі між окремими групами основних засобів називається їх **структурою**.

З метою обліку основних засобів підприємства використовують як натуральні, так і вартісні показники. У практичній діяльності використовують такі види вартісних оцінок основних засобів: первісна, відновна, балансова, залишкова, ліквідаційна, середньорічна.

Первісна вартість ($ОВЗ_{пер.}$) являє собою суму витрат на придбання, транспортування та монтаж елементів основних засобів у цінах того року, коли вони введені в дію. Величина первісної вартості дорівнює фактично здійсненим капітальним вкладенням.

Відновна вартість ($ОВЗ_{від.}$) – це вартість відтворення раніше введених основних засобів в цінах та тарифах даного року в сучасних умовах.

За первісною вартістю основні засоби заносяться до балансу підприємства і зберігають її протягом всього періоду експлуатації. Якщо була проведена переоцінка, то первісну вартість в балансі змінюють на відновну. Тому їх також називають балансовою вартістю.

Балансова вартість ($ОВЗ_{бал.}$) – це вартість основних засобів, по якій вони знаходяться на балансі підприємства.

Залишкова вартість ($ОВЗ_{зал.}$) – це вартість основних засобів з урахуванням їх зношування, тобто вартість основних засобів, яка ще не перенесена на вартість виготовленої продукції.

Ліквідаційна вартість ($ОВЗ_{лік.}$) – це сума грошових коштів, яка може бути отримана підприємством від реалізації обладнання та інших елементів основних засобів після закінчення терміну їх експлуатації.

Між вартісними оцінками основних засобів існує взаємозв'язок, що графічно представлений на рис. 2.2.

З метою контролю за наявністю основних засобів, перевірки достовірності та повноти бухгалтерського обліку і їх відповідності фактичному стану різних об'єктів підприємства періодично, як правило, один раз на рік проводять інвентаризацію.

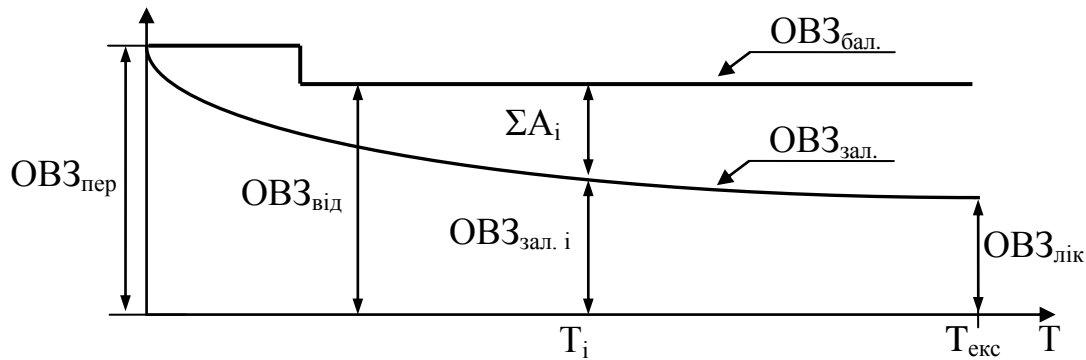


Рисунок 2.2 – Зміна вартості основних засобів на протязі терміну експлуатації.

Всі попередньо перелічені види вартості є момент ними показниками, інтервальну характеристику вартості відображає середньорічний показник.

Середньорічна вартість ($OVZ_{c/p}$) основних засобів передбачає оцінку об'єктів основних виробничих засобів з урахуванням строку їх введення або вилучення з експлуатації. Її розраховують за формулою:

$$OVZ_{c/p} = OVZ_{п.р.} + \sum OVZ_{вв.} \cdot \frac{n_1}{12} - \sum OVZ_{вив.} \cdot \frac{n_2}{12}, \quad (2.1)$$

- де,
- $OVZ_{п.р.}$ – вартість основних засобів підприємства на початок року, грн.;
 - $OVZ_{вв.}$ – вартість введених у виробництво протягом року основних виробничих засобів, грн.;
 - $OVZ_{вив.}$ – вартість вилучених з виробництва протягом року основних виробничих засобів, грн.;
 - n_1 – строк залучення у виробництво (число повних місяців до кінця року) основних виробничих засобів, місяців;
 - n_2 – строк вилучення з виробництва (число повних місяців до кінця року) основних виробничих засобів, місяців.

Динаміку величини основних засобів у вартісному вимірі кількісно можна оцінити за допомогою показників руху – коефіцієнтів оновлення та вибуття.

Коефіцієнт оновлення ($K_{он}$) показує, на яку суму було введено засобів ($OVZ_{вв.}$) порівняно з їх вартістю на кінець підзвітного періоду ($OVZ_{к.р.}$) і розраховується за формулою:

$$K_{он} = \frac{OVZ_{вв.}}{OVZ_{к.р.}}. \quad (2.2)$$

Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) основних засобів з виробництва показує, на яку суму були вилучені засоби ($OVZ_{вив.}$) порівняно з їх вартістю на початок підзвітного періоду ($OVZ_{п.р.}$):

$$K_{\text{виб}} = \frac{OBZ_{\text{виб}}}{OBZ_{\text{п.р.}}} \quad (2.3)$$

2.2 Знос, амортизація та відтворення основних засобів

У процесі виробництва основні засоби піддаються фізичному та моральному зношуванню.

Знос основних засобів – це втрата основними засобами своєї вартості.

Фізичний знос – це погіршення техніко-експлуатаційних характеристик основних засобів в результаті їх виробничого споживання та під впливом природного середовища.

Фізичне зношування основного капіталу виявляється у тому, що машини та обладнання псуються, виходять з ладу, а виробничі споруди та приміщення – руйнуються в результаті чого їх технічні характеристики знижуються або їх підтримання у первинному стані вимагає підвищення експлуатаційних витрат.

На інтенсивність фізичного зносу діє ряд факторів:

- ступінь завантаження засобів праці;
- якість виготовлення і монтажу основного і допоміжного обладнання;
- ступеня захисту основних засобів від впливу атмосферних та інших зовнішніх факторів;
- технічний рівень експлуатації, якість ремонтів, своєчасність їх проведення.

Моральний знос – це передчасне (до закінчення терміну експлуатації) знецінення функціонуючих засобів праці або припинення їх використання внаслідок появи дешевших чи продуктивніших машин та обладнання.

В процесі морального зносу основні засоби старіють і стають економічно все менш ефективними внаслідок технічного прогресу, росту продуктивності праці, нових вимог до охорони праці та довкілля. В результаті технічного прогресу, починаючи із певного періоду часу, подальше використання фізично ще придатних до експлуатації, але морально застарілих засобів праці, стає економічно невигідним. У зв'язку із цим розрізняють фізичний і економічний терміни служби фондів, які визначаються, відповідно, темпами фізичного і морального зносу.

Вирізняють два види морального зношування.

Моральне зношування I роду зумовлене зростанням продуктивності праці у галузях, що виробляють засоби праці, внаслідок чого здешевлюється виробництво машин.

Моральне зношування II роду – наслідок створення нових, більш продуктивних та економічних машин.

Чим вищі темпи НТП та впровадження нових засобів праці, тим інтенсивніше моральне зношування. Найбільш високі його темпи характерні для робочих машин та обладнання.

Важливо враховувати, що і фізичний, і моральний знос виникають як у процесі експлуатації основних засобів так і незалежно від неї.

Для кількісної оцінки зносу використовують відповідні коефіцієнти.

Коефіцієнт фізичного (матеріального) зносу ($K_{ф.зн.}$) визначається відношенням суми зносу (накопиченої амортизації) до первісної (балансової) вартості:

$$K_{ф.зн.} = \frac{\sum A}{ОВЗ_{пер}}. \quad (2.4)$$

Коефіцієнт морального зносу ($K_{м.зн.}$) визначається за формулою:

$$K_{м.зн.} = \frac{ОВЗ_{пер} - ОВЗ_{від}}{ОВЗ_{пер}}. \quad (2.5)$$

Знос може бути частковим та повним. Фізичний знос частково компенсується за допомогою капітальних ремонтів. Знецінююча дія морального зносу може бути ослаблена за допомогою модернізації і реконструкції. На практиці капремонті супроводжуються реконструюванням. В таких випадках вони компенсують не тільки частковий фізичний, але й частковий моральний зноси. Відшкодування повного зносу здійснюється лише шляхом реновації – заміни старих елементів основних засобів підприємства новими (рис. 2.3).

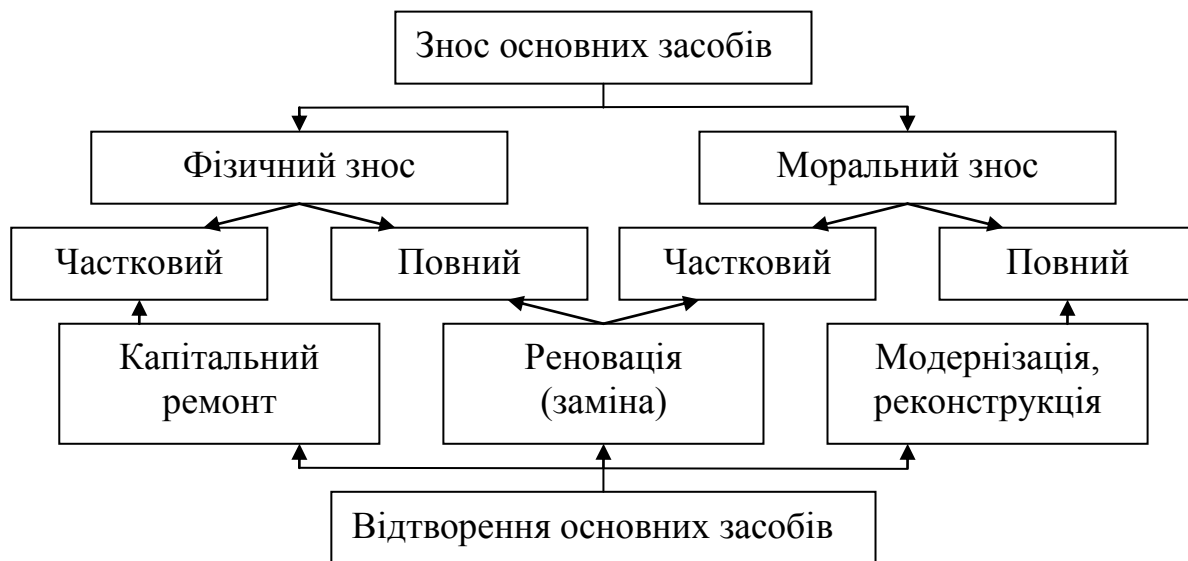


Рисунок 2.3 – Форми зносу та відтворення основних засобів.

В промисловості, використовуються два основних види планово-попереджувальних ремонтів: поточний і капітальний. Поточні ремонти проводяться за рахунок експлуатаційних витрат, мають періодичність менше одного року і не збільшують капітальної вартості основних засобів. Середній ремонт здійснюється з метою відновлення ресурсу вузлів, термін служби яких менший часу між двома капремонтами.

Капітальний ремонт обладнання здійснюється з метою відновлення технічних характеристик і забезпечення його надійної та економічної

експлуатації. Капремонти проводяться за рахунок спеціальної частини амортизаційних відрахувань і підвищують відновну вартість основних засобів.

З метою повного відновлення основних засобів на підприємстві здійснюється процес амортизації.

Амортизація – це поступове перенесення вартості основних засобів на вартість виготовленої продукції з метою накопичення коштів для повного їх відновлення (реновації).

Грошовим виразом розміру амортизації є **амортизаційні відрахування**, які відповідають ступеню зношення основних засобів та виступають важливою частиною поточних витрат на виробництво продукції.

Величина амортизаційних відрахувань визначається на основі **норм амортизації** – це встановлений розмір амортизаційних відрахувань на повне відтворення (реновацію) основних засобів за певний період часу по конкретному їх виду, виражений у відсотках до їх вартості. Як правило, норма амортизації встановлюється у розрахунку на рік.

Підприємства в Україні можуть застосувати методи амортизації основних засобів, передбачені податковим законодавством, а саме: прямолінійний (рівномірний), метод зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивний, виробничий тощо.

При розрахунку річної суми амортизаційних відрахувань найчастіше використовують **прямолінійний методом амортизації**, зміст котрого полягає у тому, що кожного року на собівартість виготовленої продукції переноситься однакова частина вартості основних засобів. При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом всього періоду його експлуатації.

Норма амортизаційних відрахувань (H_a) при прямолінійному методі встановлюється в залежності від нормативного терміну служби:

$$H_a = \frac{OBZ_{\text{пер.}} - OBZ_{\text{л.}}}{OBZ_{\text{пер.}} \cdot T_{\text{екс}}} \cdot 100\% , \quad (2.6)$$

де $OBZ_{\text{пер.}}$ – первісна вартість ОВЗ, грн.;
 $OBZ_{\text{л.}}$ – ліквідаційна вартість ОВЗ, грн.;
 $T_{\text{екс}}$ – нормативний термін експлуатації, років.

Нормативний термін служби обладнання – це тривалість його експлуатації у роках, встановлена з урахуванням морального та фізичного зношування, в умовах запланованого рівня використання обладнання, його виробництва та оновлення випуску.

Сума амортизації (річна) ($A_{\text{річ}}$) розраховується з урахуванням первісної вартості основних виробничих засобів та відповідних норм амортизації (H_a):

$$A_{\text{річ}} = \frac{OBZ_{\text{пер.}} \cdot H_a}{100\%} . \quad (2.7)$$

Перевагами прямолінійного методу є, насамперед, простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірно розподіляти амортизацію в

кожному звітному періоді, що зручно для аналітичного обліку продукції, яка випускається та реалізується.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації основних засобів у порівнянні з першими.

З метою пожевлення процесу відтворення основних засобів та захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення, підприємства використовують *метод зменшення залишкової вартості*, котрий дає можливість протягом половини терміну корисного використання основних засобів відшкодувати 60-70% їхньої вартості в результаті застосування підвищених норм амортизації.

При використанні методу *зменшення залишкової вартості* норма амортизаційних відрахувань визначається за формулою:

$$H_a = \left(1 - T_{\text{екс}} \sqrt{\frac{\text{ОВЗ}_{\text{л}}}{\text{ОВЗ}_{\text{пер.}}}} \right) \cdot 100\%. \quad (2.8)$$

Річна сума амортизаційних відрахувань визначається на основі залишкової вартості основних виробничих засобів:

$$A_{\text{річ}} = \frac{\text{ОВЗ}_{\text{зал.}} \cdot H_a}{100\%}. \quad (2.9)$$

Використання **кумулятивного методу** передбачає наступний алгоритм.

На першому етапі визначається *кумулятивне число* як сума цілих чисел років експлуатації основних засобів:

$$K = \sum_{i=1}^{T_{\text{екс}}} T_i, \quad (2.10)$$

де K – кумулятивне число;

T_i – порядковий номер i -го року експлуатації.

На другому етапі визначається індивідуальна норма амортизації для кожного i -го року:

$$H_{a,i} = \frac{T_i}{K} \cdot 100\%. \quad (2.11)$$

Такий підхід дозволяє з кожним наступним періодом збільшувати норму амортизації, що доцільно при інтенсивнішому використанні основних засобів у кінці їх експлуатації. Якщо ж специфіка використання основних засобів вимагає більшої компенсації їх вартості у перші роки експлуатації, то відбувається заміна норми за схемою навпаки: для першого року встановлюється норма, що відповідає номеру останнього року, для другого – номеру передостаннього року і т.д.

На третьому етапі визначається індивідуальна сума амортизації для кожного i -го року:

$$A_{\text{річі}} = \frac{\text{ОВЗ}_{\text{пер.}} \cdot N_{\text{аі}}}{100\%}. \quad (2.12)$$

2.3 Ефективність використання основних засобів

Показники ефективності використання основних виробничих засобів підприємства умовно можна поділити на дві групи: узагальнюючі та часткові. До узагальнюючих показників відносять фондівдачу, фондмісткість, фондоозброєність праці.

Фондівда ($\Phi_{\text{Від.}}$) – це прямий показник ефективності використання основних виробничих засобів, який характеризує обсяг виробленої продукції (Q), що приходить на одиницю основних виробничих засобів ($\text{ОВЗ}_{\text{с/р}}$). Її можна розрахувати за формулою:

$$\Phi_{\text{Від.}} = \frac{Q}{\text{ОВЗ}_{\text{с/р}}}. \quad (2.13)$$

Фондмісткість ($\Phi_{\text{Міс.}}$) представляє собою показник, обернений показнику фондівдачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основних виробничих засобів підприємству для випуску одиниці продукції (послуг). Фондмісткість можна обчислити за формулою:

$$\Phi_{\text{Міс.}} = \frac{\text{ОВЗ}_{\text{с/р.}}}{Q}. \quad (2.14)$$

Під **фондоозброєністю праці** ($\Phi_{\text{Озб.}}$) розуміють показник ефективності використання основних виробничих засобів працівниками підприємства, який оцінює тип виробництва (ручне, механізоване, автоматизоване тощо) і розраховується за формулою:

$$\Phi_{\text{Озб.}} = \frac{\text{ОВЗ}_{\text{с/р.}}}{\text{Ч}}, \quad (2.15)$$

де Ч – чисельність виробничого персоналу підприємства.

До системи часткових показників використання основних виробничих засобів відносять коефіцієнт екстенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтенсивного використання обладнання, коефіцієнт інтегрального використання обладнання, коефіцієнт змінності.

Одним із важливих показників використання основних засобів є **коефіцієнт змінності**. Його величина характеризує ступінь інтенсифікації виробництва і розраховується за формулою:

$$K_{\text{зм}} = \frac{h_1 + h_2 + h_3}{m_{\text{вст}}}, \quad (2.16)$$

де h_1, h_2, h_3 – число одиниць обладнання, що працює в I, II, III зміни;
 $m_{\text{вст}}$ – кількість встановленого обладнання.

Коефіцієнт екстенсивного використання ($K_{\text{екст}}$) відображає рівень використання основних засобів за часом та визначається як відношення

фактичної кількості годин роботи ($t_{\text{обл.ф.}}$) до кількості годин його роботи за планом ($t_{\text{обл.пл.}}$):

$$K_{\text{екст}} = \frac{t_{\text{обл.ф.}}}{t_{\text{обл.пл.}}} \quad (2.17)$$

Коефіцієнт інтенсивного використання ($K_{\text{інт}}$) відображає рівень використання обладнання за потужністю. Показник визначається відношенням фактичної кількості годин роботи основного технологічного обладнання до його нормативної продуктивності:

$$K_{\text{інт}} = \frac{V_{\text{ф}}}{V_{\text{п}}}, \quad (2.18)$$

де $V_{\text{ф}}$ – фактичний виробіток обладнанням продукції за одиницю часу;
 $V_{\text{п}}$ – технічно обґрунтований виробіток продукції за одиницю часу (визначається на основі паспортних даних обладнання).

Коефіцієнт інтегрального використання ($K_{\text{інтегр}}$) обладнання враховує сукупний вплив всіх факторів – як екстенсивних, так і інтенсивних і визначається множенням коефіцієнтів інтенсивного й екстенсивного використання обладнання і комплексно характеризує його експлуатацію:

$$K_{\text{інтегр}} = K_{\text{екст}} \cdot K_{\text{інт}}. \quad (2.19)$$

Покращення використання основних виробничих засобів досягається на основі:

- правильного визначення при проектуванні потужності підприємства і його основного обладнання;
- підвищення якості виготовлення обладнання та його монтажу;
- підвищення якості ремонту, скорочення його термінів;
- підвищення якості експлуатації обладнання.

2.4 Виробнича потужність підприємства

Масштаби виробництва будь-якого підприємства повинні бути обґрунтовані наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Виробнича потужність – це максимально можливий випуск продукції на підприємстві за умови виконання завдань з номенклатури, асортименту, якості і максимального завантаження устаткування і виробничої площі, використання сучасних технологічних процесів і форм організації виробництва і праці на основі прогресивних норм використання матеріальних і трудових ресурсів.

Виробнича потужність є змінною величиною. Вона залежить від продуктивності праці, впровадження нової техніки, оснастки, вдосконалення технологічних процесів, організації виробництва і праці та інших факторів.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях при обмеженій номенклатурі виробів і у вартісному виразі при широкому асортименті.

Основними елементами, що визначають величину виробничої потужності підприємства, є:

1. Склад обладнання та його кількість за видами.
2. Техніко-економічні показники використання машин та обладнання.
3. Фонд часу роботи обладнання.
4. Виробнича площа підприємства (основних цехів).
5. Намічені номенклатура та асортимент продукції, що безпосередньо впливають на трудомісткість продукції при даному складі обладнання.

Застосовується декілька понять, що характеризують виробничі потужності:

1. *Вхідна* (що входить) *виробнича потужність* – потужність на початок року, що показує, якими виробничими можливостями володіє підприємство на початку планового періоду.

2. *Вихідна* (що виходить) *виробнича потужність* – це потужність на кінець року, що визначається як сума вхідної та введеної потужності і за відрахуванням потужності, що вибуває.

3. *Проектна виробнича потужність* передбачена проектом будівництва, реконструкції та розширення підприємства.

Для з'ясування відповідності виробничої програми наявній потужності визначається *середньорічна виробнича потужність*, якою підприємство, галузь промисловості володіє в середньому за рік. Вона визначається шляхом додавання до потужності на початок року середньорічного введення потужності та віднімання середньорічного її вибуття.

Для розрахунку використовують формулу:

$$M_{\text{сер}} = M_{\text{п.р.}} + \frac{M_{\text{в}} \cdot n_1}{12} - \frac{M_{\text{л}} \cdot n_2}{12}, \quad (2.20)$$

де $M_{\text{сер}}$ – середньорічна потужність підприємства;

$M_{\text{п.р.}}$ – потужність на початок року (вхідна);

$M_{\text{в}}$ – введення потужностей протягом року;

$M_{\text{л}}$ – ліквідація (вибуття) потужностей протягом року;

n_1, n_2 – кількість повних місяців з моменту введення потужностей в дію до кінця року і з моменту вибуття потужностей до кінця року.

З метою узгодження планованих обсягів виробництва продукції з необхідними виробничими потужностями на підприємствах розробляються баланси виробничих потужностей з виробництва або переробки продукції.

Рівень використання виробничої потужності вимірюється рядом показників.

Основний з них – *коефіцієнт фактичного (планового) використання виробничої потужності* $K_{\text{вик.пот.}}$. Він визначається відношенням фактично (за планом) виробленої продукції за певний період часу до середньорічної виробничої потужності за той же період і розраховується по формулі:

$$K_{\text{вик.пот.}} = \frac{N_{\text{ф}}}{M_{\text{сер}}}, \quad (2.21)$$

де N_{ϕ} – кількість фактично виробленої продукції підприємством протягом року у натуральних або вартісних одиницях виміру;

$M_{\text{сер}}$ – середньорічна виробнича потужність у тих же одиницях виміру.

Наступний показник – *коефіцієнт завантаження обладнання* – відношення фактично використовуваного фонду часу (у станко-годинах) всього обладнання або його групи до наявного (запланованого) фонду часу по тому ж обсягу обладнання за той же період. Цей показник виявляє надлишкове або недостатнє обладнання.

Успішне функціонування основних засобів та виробничих потужностей залежить від того, як саме реалізуються екстенсивні та інтенсивні фактори кращого їх використання. Екстенсивне поліпшення використання означає: по-перше, збільшення часу функціонування основного устаткування і, по-друге, підвищення частки діючого устаткування в складі всього устаткування, наявного на підприємстві. Основні напрями збільшення часу функціонування устаткування є: скорочення та ліквідація внутрішньозмінних простоїв шляхом підвищення рівня організації виробництва (повне і своєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, деталями); підвищення якості ремонтного обслуговування устаткування; скорочення цілодобових простоїв устаткування, підвищення коефіцієнта змінності його роботи. Важливим напрямом підвищення ефективності використання основних засобів є зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого та швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування.

Слід сказати, що екстенсивне поліпшення використання основних засобів та виробничих потужностей хоча повністю на сьогодні не реалізоване, все ж воно має межі.

Набагато ширші можливості має інтенсивне поліпшення використання основних засобів та виробничих потужностей, яке передбачає підвищення ступеня завантаження устаткування за одиницю часу. Підвищення інтенсивного завантаження устаткування може бути досягнуто шляхом модернізації діючого устаткування, машин та механізмів, встановлення оптимального режиму їхньої роботи.

Досить значними резервами кращого екстенсивного та інтенсивного використання основних засобів і виробничих потужностей є удосконалення структури основних виробничих засобів. Оскільки збільшення випуску продукції досягається тільки в провідних основних цехах, то важливо підвищувати їхню частку в загальному обсязі. Збільшення основних засобів допоміжного виробництва веде до зростання фондомісткості продукції, оскільки безпосередньо обсяги продукції не збільшує, але й без пропорційно розвинутого допоміжного виробництва основні цехи з повною віддачею не можуть функціонувати. Тому необхідно встановлювати оптимальну виробничу структуру підприємства – важливий напрямок кращого використання основних засобів.

Важливий резерв кращого екстенсивного та інтенсивного використання виробничих потужностей – швидке освоєння проектних потужностей, введення в дію нових технологічних ліній, агрегатів, устаткування.

ТЕМА 3: ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1. Поняття, склад та джерела формування оборотних коштів.
- 3.2. Нормування оборотних коштів.
- 3.3. Показники ефективного використання оборотних коштів.

3.1 Поняття, склад та джерела формування оборотних коштів

Оборотним капіталом (обіговими коштами) називають засоби виробництва, що, на відміну від основних засобів, беруть участь тільки в одному виробничому циклі, під час якого повністю переносять свою вартість на вартість готової продукції.

Оборотні кошти – це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного кругообігу.

Оборотні кошти підприємства – це сума виробничих оборотних фондів та фондів обігу, виражена у грошовій формі:

$$OK = \Phi_{\text{обор}} + \Phi_{\text{обіг}}, \quad (3.1)$$

де ОК – оборотні кошти підприємства, грн.;

$\Phi_{\text{обор}}$ – оборотні фонди, грн.;

$\Phi_{\text{обіг}}$ – фонди обігу, грн.

Ці дві частини оборотних коштів по-різному обслуговують процес відтворення: перші діють у сфері виробництва, другі – у сфері розподілу.

У своєму кругообігу оборотні кошти проходять послідовно три стадії: грошову, виробничу і товарну. Грошова стадія кругообігу коштів є підготовчою у сфері обігу, де гроші перетворюються на виробничі запаси. Виробнича стадія являє собою безпосередній процес виробництва, який закінчується випуском готової продукції. На товарній стадії кругообігу авансовані оборотні кошти виступають у вигляді товарної продукції. Одна частина виручки від реалізації надходить на відшкодування авансованих оборотних коштів, а інша становить нагромадження, яке використовується підприємством відповідно до його планів. Грошова форма, якої набувають оборотні кошти на третій стадії свого кругообігу, одночасно стає і початковою стадією обороту коштів.

Кругообіг оборотних коштів відбувається за схемою:

$$Г - ВЗ...НВ...ГП - Г', \quad (3.2)$$

де Г – кошти, які авансуються підприємством;

ВЗ – виробничі запаси;

НВ – незавершене виробництво, що являє собою виробничу стадію;

ГП – готова продукція;

Г' – кошти, отримані в результаті реалізації продукції, які включають авансовані витрати та прибуток підприємства.

Крапки (...) означають, що обіг коштів перервано, але процес їхнього кругообігу продовжується у сфері виробництва.

Якщо оборотні фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу – це кошти, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках та в касі підприємства. З огляду на це розрізняють оборотні кошти у сфері виробництва та у сфері обігу, які в сукупності своїй забезпечують неперервність виробництва та реалізації продукції.

Оборотні фонди вступають у виробництво у своїй натуральній формі і в процесі виготовлення продукції повністю споживаються. Після закінчення виробничого циклу, виготовлення продукції та її реалізації авансовані оборотні кошти відшкодовуються в складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Це створює можливість систематичного поновлення процесу виробництва, який здійснюється завдяки неперервному кругообігу коштів підприємства.

Оборотними фондами називають ті засоби виробництва, які цілком споживаються протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на готовий продукт праці.

Оборотні фонди в промисловості можна розділити на дві частини. Перша включає предмети праці, які є на підприємстві у формі виробничих запасів (паливо, сировина, основні та допоміжні матеріали, покупні вироби, запчастини тощо). До другої частини обігових фондів відносяться предмети праці, які знаходяться у незавершеному виробництві та півфабрикати (рис. 3.1).



Рисунок 3.1 – Склад обігових коштів.

Оборотні фонди обліковуються як в натуральних показниках (тоннах, штуках), так і в грошах.

З метою забезпечення безперервності виробництва, необхідно щоб підприємство постійно мало засоби не тільки в сфері виробництва, але і в сфері обігу, які називаються фондами обігу.

Фонди обігу – це кошти підприємств, що функціонують у сфері обігу. Вони пов'язані з обслуговуванням процесу обігу товарів, не беруть участь у створенні вартості товару, а самі виступають її носіями.

Співвідношення між окремими елементами оборотних коштів, виражене у відсотках до підсумку, називається **структурою оборотних коштів**.

Оборотні кошти за можливістю їх достовірного прорахунку поділяються на: нормовані (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів та залишки готової продукції на складі) та ненормовані (всі інші елементи оборотних коштів).

За джерелами формування оборотні кошти підприємства поділяються на:

1. Власні.
2. Запозичені.

Власні оборотні кошти підприємства визначаються фінансовим планом підприємства на рік, виходячи з мінімальних потреб створення виробничих запасів і обсягів незавершеного виробництва.

Запозичені оборотні кошти підприємства – це кредити банків (держави, інших підприємств тощо) на певний строк.

3.2 Нормування оборотних коштів

Розмір матеріальних запасів повинен бути науково обґрунтованим та розрахованим. В разі дефіциту оборотних коштів на підприємстві можуть з'явитися перебої та ускладнення у виробничому процесі. Надлишок коштів призведе до уповільнення обігу на даному підприємстві, до зниження ефективності виробництва.

Для раціонального ведення господарства визначаються норми витрат сировини та матеріалів, нормативи незавершеного виробництва та готової продукції.

Чинником, що сприяє підвищенню ефективності використання матеріальних ресурсів, є їх нормування

Під **нормою витрат матеріальних ресурсів** розуміють гранично допустиму величину сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути витрачена для випуску одиниці продукції (або для виконання певної роботи) визначеної якості за певних організаційно-технічних умов. Таким чином, норми витрат матеріальних ресурсів регламентують величину виробничих витрат матеріалів, сировини, напівфабрикатів, палива, енергії. Основні і частково допоміжні матеріали нормуються на одиницю продукції, а деякі з них – на одиницю часу роботи устаткування.

Норми витрат матеріальних ресурсів розробляються, як правило, самими підприємствами. У деяких випадках на замовлення підприємств ці норми можуть розроблятися галузевими науково-дослідними організаціями. Норми

витрат матеріальних ресурсів мають бути прогресивними, технічно та економічно обґрунтованими (з урахуванням досягнень науки і техніки, передового досвіду, перспектив на майбутнє).

Нормовані кошти – це ті, зростання яких необхідно обмежити (всі три групи оборотних фондів і перша група у фонді обігу). **Нормування** – це процес встановлення економічно обґрунтованих, мінімально необхідних для нормального функціонування виробництва значень оборотних засобів. Розрізняють поняття “норма” і “норматив”. Норма оборотних коштів характеризує мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей і розраховується найчастіше в днях запасу. Норматив є поняттям, похідним від норми, і являє собою добуток норми на той показник, відносно якого визначається норма. Наприклад, норматив оборотних коштів, вкладених у сировину, основні матеріали, куповані комплектуючі, визначаються добутком норми запасу в днях на середньоденну витрату відповідних ресурсів.

Норматив може бути розрахований методами:

1. Прямого розрахунку.
2. Укрупненого розрахунку.

При методі *прямого розрахунку* визначається норматив оборотних коштів по окремих елементах: виробничих запасах основних та допоміжних матеріалів, незавершеного виробництва та ін.

Сума нормативів у грошовому виразі по окремих елементах оборотних коштів складає *загальний норматив* оборотних коштів підприємства.

Норматив власних оборотних коштів у виробничих запасах підприємства визначається множенням середньодобового (середньоденного) споживання матеріалів у вартісному виразі на норму їх запасу в днях, а середньодобове споживання матеріалів визначається формулою:

$$M_{дi} = \frac{M_{заг}}{Д}, \quad (3.3)$$

де $M_{заг}$ – загальна річна потреба в даному виді натуральних одиницях виміру;

$M_{дi}$ – добова потреба і-того виду матеріалу,

$Д$ – кількість робочих днів.

Точність розрахунку нормативу залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів.

Виробничі запаси залежно від їх призначення поділяють на поточні, підготовчі (технологічні), резервні (страхові), транспортні.

Транспортний запас створюється на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства. На практиці його величина визначається на основі фактичних даних за попередній рік:

$$З_{тp_i} = M_{дi} \cdot T_{тp_i}, \quad (3.4)$$

де $T_{тр_i}$ – норма транспортного запасу і-того виду матеріалу у днях, що відповідає терміну транспортування (не більше двох днів).

Поточний запас є найбільшим за розміром, він створюється для забезпечення безперебійного процесу виробництва матеріальними ресурсами в період між двома черговими поставками:

$$Z_{пот_i} = M_{Д_i} \cdot T_{пот_i}, \quad (3.5)$$

де $T_{пот_i}$ – час між двома поставками і-того виду матеріалу.

Підготовчий (технологічний) запас створюється на період необхідний для приймання, складування та підготовки та виробничого використання (надання сировині якостей, за якими можливе її використання):

$$Z_{під_i} = M_{Д_i} \cdot T_{під_i}, \quad (3.6)$$

де $T_{під_i}$ – термін підготовки.

Резервний (страховий запас) формується на випадок можливих перебоїв у постачанні (інших непередбачених обставин). Величина резервного запасу визначається:

а) на основі середнього відхилення фактичного інтервалу поставки від планового (передбаченого договором);

б) на основі підрахунку днів, необхідних для оформлення замовлення та доставки матеріалів від постачальника до споживача:

$$Z_{стр_i} = M_{Д_i} \cdot T_{стр_i}, \quad (3.7)$$

де $T_{стр_i}$ – дні резервного запасу (період зриву поставок).

Сукупний виробничий запас дорівнює сумі всіх видів запасів. Розрізняють максимальний виробничий запас, середній і мінімальний.

Максимальний виробничий запас обчислюється за формулою

Вона складається з поточного, страхового, підготовчого, транспортного запасів та запасу на навантаження-розвантаження і-го виду матеріалу:

$$Z_{max_i} = Z_{стр_i} + Z_{тр_i} + Z_{під_i} + Z_{пот_i}. \quad (3.8)$$

Середній запас обчислюється за формулою:

$$Z_{сер_i} = Z_{стр_i} + Z_{тр_i} + Z_{під_i} + 0,5 \cdot Z_{пот_i}. \quad (3.9)$$

Мінімальний запас розраховується за формулою:

$$Z_{min_i} = Z_{стр_i} + Z_{тр_i} + Z_{під_i}. \quad (3.10)$$

Нормування *незавершеного виробництва* здійснюють у тих галузях і виробництвах, де тривалість виробничого циклу перевищує два місяці.

Обсяг незавершеного виробництва залежить від середньоденного випуску продукції, обчисленого за фактичною виробничою собівартістю, тривалості технологічного циклу та коефіцієнта наростання витрат. Норматив власних оборотних коштів у незавершеному виробництві розраховують за формулою:

$$\Phi_{об.незав.} = \sum_{j=1}^n k_n \cdot Q_{c_i} \cdot T_{ц_i}, \quad (3.11)$$

де k_n – коефіцієнт наростання витрат;
 Q_{c_i} – обсяг середньодобового випуску і-го виду по собівартості, грн.;
 $T_{ц_i}$ – тривалість виробничого циклу і-го виду виробу, днів.

Коефіцієнт наростання витрат – це відношення собівартості незавершеного виробництва до планової виробничої собівартості виробу:

а) при рівномірному наростанні витрат:

$$K_n = \frac{A + \frac{S_{\text{вир}} - A}{2}}{S_{\text{вир}}}, \quad (3.12)$$

де A – витрати на початку виробничого процесу;
 $S_{\text{вир}}$ – виробнича собівартість продукції;

б) при нерівномірному наростанні витрат:

$$K = \frac{S_1 + S_i + S_n + 0,5 \cdot S_{\text{вир}}}{S_{\text{вир}}}, \quad (3.13)$$

де S_1 – витрати в перший період;

S_i – в і-й період;

S_n – в n-й період.

Норматив оборотних коштів у *витратах майбутніх періодів* розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році, за вирахуванням суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховують за формулою:

$$H_{\text{майб}} = P_{\text{поч}} + P_{\text{пл}} - P_0, \quad (3.14)$$

де $P_{\text{поч}}$ – залишок витрат майбутніх періодів на початок планового періоду;

$P_{\text{пл}}$ – планові витрати у поточному періоді;

P_0 – частина витрат, що списується на собівартість в даному періоді.

Норматив оборотних коштів у *залишках готової продукції* визначається добутком середньоденного випуску продукції (за виробничою собівартістю) на норму запасу готової продукції на складі, в днях:

$$H_{\text{гот}} = Q_d \cdot T_k, \quad (3.15)$$

де Q_d – добовий обсяг продукції, грн.;

T_k – час на комплектацію та відвантаження.

Визначається також і загальний норматив оборотних засобів по підприємству, як сума розглянутих нормативів. Правильне встановлення нормативів має суттєве економічне значення для підприємства. Завищення нормативу означає перевитрати оборотних засобів, їхнє часткове омертвіння. Розрахунки нормативів оборотних засобів звичайно виконуються на квартал або рік. Нормальне співвідношення оборотних засобів і обсягу випуску продукції – 0,65-0,7.

3.3 Показники ефективного використання оборотних коштів

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їх обороту (оборотністю). Чим менше оборотні кошти затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їх кругообіг. Таким чином, показники, що характеризують швидкість оборотності оборотних коштів, і є показниками ефективності їхнього використання.

Ефективне використання оборотних коштів характеризується такими показниками:

– коефіцієнт оборотності, який розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період. **Коефіцієнт оборотності** – це прямий показник використання оборотних коштів підприємства, що показує, скільки обертів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$k_{об} = \frac{Q_{реал}}{ОК}, \quad (3.16)$$

де $k_{об}$ – коефіцієнт оборотності, обертів;

$Q_{реал}$ – обсяг реалізованої продукції, грн.;

$\overline{ОК}$ – середній залишок оборотних коштів, грн. Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$\overline{ОК} = \frac{ОК_1 + ОК_2 + \dots + ОК_n}{n - 1}. \quad (3.17)$$

де $ОК_i$ – величина оборотних коштів на початок кожного i -го розрахункового періоду, грн;

n – кількість точок виміру.

Періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції, середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів), рік (360 днів);

– показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є **коефіцієнт завантаження** оборотних коштів, який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю (гривню) реалізованої продукції за певний період. Величина цього показника обчислюється за формулою:

$$k_{зав} = \frac{\overline{ОК}}{Q_{реал}}, \quad (3.18)$$

де $k_{зав}$ – коефіцієнт завантаження, грн./грн.;

– **тривалість одного обороту** (швидкість обороту) оборотних коштів характеризує проміжок часу, за який оборотні кошти здійснюють повний кругообіг і визначається за формулою:

$$T_{об} = \frac{Д}{k_{об}}, \quad (3.19)$$

де $T_{об}$ – тривалість обороту, днів;

Д – кількість днів у періоді (360; 180; 90; 30).

Показники оборотності оборотних коштів можуть розраховуватися за всіма оборотними коштами, що беруть участь в обігу за окремими їхніми елементами.

Зміну оборотності оборотних коштів виявляють через порівняння фактичних показників з плановими або показника попередній період.

Порівнюючи показники оборотності коштів, виявляють прискорення її чи сповільнення. Унаслідок прискорення оборотності оборотних коштів частина їх вивільняється, а при сповільненні в обороті залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів завдяки прискоренню їх оборотності може бути абсолютним або відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів відображує пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їх нормативом (або із залишками попереднього періоду) при збереженні або підвищенні обсягів реалізації продукції за розрахунковий період.

Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає стабільність або зростання оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції. При цьому темпи зростання обсягів реалізації продукції випереджають темпи зростання залишків оборотних коштів.

Сума вивільнених оборотних коштів може бути розрахована за формулою:

$$\Delta \overline{OK}_{\text{абс}} = \overline{OK}_1 - \overline{OK}_0. \quad (3.20)$$

$$D\overline{OK}_{\text{від}} = Q_1 \left(\frac{\overline{OK}_0}{Q_0} - \frac{\overline{OK}_1}{Q_1} \right). \quad (3.21)$$

Результат прискорення обігу оборотних коштів – вивільнення частини цих коштів з обігу. Прискорення досягається у результаті скорочення тривалості виробничого циклу, скорочення часу перебування матеріалів в дорозі від постачальника до споживача, механізації та автоматизації навантажувально-розвантажувальних робіт, оперативного оформлення платіжних документів, удосконалення системи розрахунків.

ТЕМА 4: ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- 4.1. Кадровий потенціал підприємства.
- 4.2. Визначення чисельності персоналу.
- 4.3. Продуктивність праці та резерви її підвищення.

4.1 Кадровий потенціал підприємства

Для аналізу працюючих на підприємстві використовують декілька термінів:

– трудові ресурси. Термін “трудові ресурси” використовується з метою характеристики працюючих, як одного з елементів його ресурсного потенціалу (так само, як капітал або природні ресурси). Трудові ресурси, як і інші мають свою ціну, яка визначається заробітною платою;

– трудовий колектив. Даний термін має соціально-політичний зміст і найчастіше використовується при розгляді потреб та інтересів робітників;

– кадри. Дане поняття охоплює лише спеціалістів та висококваліфікованих робітників, які постійно працюють на даному підприємстві;

– персонал. **Персонал** підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності. Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на основі тимчасового трудового договору (контракту).

Основні ознаки персоналу:

– наявність трудових взаємин з роботодавцем, що оформляються трудовим договором (контрактом). Однак на практиці в окремих випадках відсутнє формальне юридичне оформлення наймання, що приводить персонал до позбавлення гарантій дотримання стосовно нього норм трудового законодавства. Працюючі власники і співвласники організації включаються до складу персоналу, якщо вони, крім належної їм частини доходів, одержують відповідну оплату за те, що беруть участь своєю особистою працею в діяльності організації;

– володіння визначеними якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю й ін.), наявність яких визначає діяльність працівника на конкретній посаді чи робочому місці, а отже, віднесення його до однієї з категорій персоналу: керівників, фахівців, інших службовців (технічних виконавців), робітників;

– цільова спрямованість діяльності персоналу, тобто забезпечення досягнення цілей організації шляхом встановлення адекватних їм цілей окремого працівника і створення умов для їхньої ефективної реалізації.

Всі працівники підприємства поділяються на дві групи:

– промислово-виробничий персонал, до якого відносяться всі працівники зайняті у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні (персонал основних, допоміжних виробництв, дослідних підрозділів, складів тощо);

– непромисловий персонал, до якого відносяться працівники структур, які хоч і знаходяться на балансі підприємства, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва (працівники ЖКГ, амбулаторій тощо).

Такий розподіл персоналу на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати. При визначенні продуктивності праці до уваги приймається, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу.

Важливим напрямком класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями.

Професія – це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

Спеціальність – це більш або менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії. Наприклад, токар – професія, токар-карусельник, токар-револьверник – спеціальності.

Кожна галузь має властиві лише їй професії та спеціальності. В той же час існують загальні (наскрізні) професії робітників та службовців.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їх можливостях виконувати роботи тієї чи іншої складності.

Кваліфікація – це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій чи іншій посаді. Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що обіймають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

Конкретний рівень кваліфікації робітників у певній галузі промисловості визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних характеристик робіт і професій, згрупованими за виробництвами і видами робіт у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД). Галузеві тарифно-кваліфікаційні характеристики переважно передбачають шість (вісім) кваліфікаційних груп розрядів робіт і робітників. Відповідно до рівня кваліфікації робітникам присвоюється певний тарифний розряд.

Для визначення кваліфікаційного рівня робітників і службовців загальних (наскрізних) професій застосовується Єдина тарифна сітка, яка містить 15

тарифних розрядів. В 2003 році введено Єдину тарифну сітку для працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, в якій передбачено 25 тарифних розрядів, у тому числі для робітників – 8 тарифних розрядів.

У відповідності до характеру виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на 4 категорії: керівники, спеціалісти, службовці (технічні виконавці) та робітники.

1. **Керівники** – це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники.

2. **Професіонали та фахівці** – працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів. Вирішують питання створення і впровадження у виробництво нових теоретичних та прикладних розробок, а також виконують спеціальні роботи з використанням положень і методів відповідних наук (інженери, конструктори, економісти, адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсультанти, технологи тощо).

3. **Службовці (технічні виконавці)** – працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо).

4. **Робітники** – це працівники, які безпосередньо створюють матеріальні цінності або надають послуги виробничого характеру: зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг, забезпеченням умов для нормального ходу виробничого процесу. Окрім того, до робітників відносяться прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри.

За характером виконуваних функцій робітники поділяються на основних і допоміжних.

Основні робітники беруть безпосередню участь у створенні продукції: за допомогою знарядь праці діють на предмети праці, видозмінюють їх і створюють готовий продукт. Допоміжні робітники виконують функції обслуговування основного виробництва, займаються транспортуванням, зберіганням предметів праці і готової продукції, ремонтом основних фондів.

Співвідношення основних і допоміжних робітників є важливим аналітичним показником ефективності виробництва, оскільки в міру автоматизації та механізації виробничих процесів роль допоміжних зростає.

Важливе значення для ефективного управління персоналом має вивчення його структури.

Структура персоналу підприємства характеризується співвідношенням між окремими групами персоналу відповідно до різних класифікаційних його ознак.

Найважливішими класифікаційними ознаками є категорія групи робітників (основні, допоміжні), кваліфікація, вік, стать, ступінь механізації праці, стаж роботи, професія, спеціальність і т. ін.

Структура персоналу підприємства є його якісною характеристикою. Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення між його категоріями, між основними і допоміжними робітниками, частка висококваліфікованих і кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників, а також співвідношення між робітниками, зайнятими механізованою, автоматизованою і немеханізованою працею, в тому числі важкою фізичною і шкідливою працею. Найбільшу частку (більше ніж 82%) у складі промислово-виробничого персоналу підприємств України займають робітники, інші категорії займають менше ніж 18%.

Структура персоналу підприємства не постійна. В умовах техніко-технологічного оновлення виробництва в різних галузях промисловості змінюється характер праці. Праця стає складнішою, підвищується її змістовність, у ній зростають творчі елементи. У зв'язку з цим проходять зміни в структурі персоналу.

4.2 Визначення чисельності персоналу

Чисельність персоналу підприємства залежить від характеру, масштабу, складності, трудомісткості виробничих (чи інших) і управлінських процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації.

Облік персоналу підприємства ведеться за фактичною та нормативною чисельністю.

Для кількісної фактичної оцінки персоналу підприємства використовують показники явочної, облікової та середньооблікової чисельності.

Явочна чисельність – це чисельність фактично присутніх на роботі працівників на певну дату, в т.ч. і ті, хто перебуває у відрядженнях.

Облікова чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працюючих, що прийняті на роботу на строк один і більше днів незалежно від того, знаходяться вони на роботі, у відпустці, відрядженні, звільнені від праці за хворобою чи з інших причин.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, що не виходять на роботу з поважних причин.

Середньооблікова чисельність працівників характеризує середню за період чисельність спискового складу персоналу підприємства. Для розрахунку даного показника за місяць необхідно суму чисельності працівників спискового (облікового) складу за кожний календарний день місяця, включаючи святкові і вихідні дні, поділити на кількість календарних днів місяця:

$$\mathcal{C}_{c/об}^t = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{C}_{об}^i}{n}, \quad (4.1)$$

де $Ч_{с/об}^t$ – середньооблікова чисельність персоналу за період t ;

$Ч_{об}^i$ – облікова чисельність персоналу на i -ту дату;

n – календарна тривалість періоду.

Середньоспискова чисельність працівників за квартал або за рік визначається шляхом складання середньоспискової чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства за квартал або рік і ділення отриманої суми на кількість кварталів або місяців.

Планову чисельність персоналу визначають на основі діючих на підприємстві норм праці. **Нормування праці** являє собою встановлення міри витрат праці на виготовлення одиниці продукції або виробітку продукції в одиницю часу. Виділяють чотири основні норми праці: часу, виробітку, обслуговування, чисельності.

Норма часу ($t_{шт}$) – це час, необхідний для виготовлення одиниці продукції або виконання одиниці роботи. Визначається в нормо-годинах або в годинах.

Норма виробітку ($H_{вир}$) – це кількість продукції або обсяг робіт, яка повинна бути виготовлена за встановлений проміжок часу.

Норми часу та виробітку є взаємооберненими:

$$H_{вир} = \frac{1}{t_{шт}}. \quad (4.2)$$

Норма обслуговування ($H_{обсл}$) – це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних кілометрів площі, протяжності ліній, одиниць ремонтної складності тощо), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Норма чисельності ($H_{чис}$) – це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу. Є оберненою до норми обслуговування.

Норми праці являються базою для обрахунку необхідної чисельності робітників підприємства. Чисельність персоналу планують (розраховують) окремо за кожною категорією i в цілому по підприємству.

Планову чисельність основних робітників визначають трьома методами:

1) за трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{ос} = \frac{T_{сум}}{\Phi_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (4.3)$$

де $\Phi_{эф}$ – дійсний ефективний фонд часу одного робітника (визначається за балансом робочого часу), год;

$K_{вн}$ – коефіцієнт виконання норм. Найчастіше становить $K_{вн} = 1,1$;

$T_{сум}$ – сумарна (загальна) трудомісткість річного обсягу продукції, н-год.:

$$T_{сум} = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot t_{шт i}, \quad (4.4)$$

де Q_i – обсяг виробництва продукції i -го виду в натуральному виразі;

$t_{шт i}$ – норма часу на одиницю продукції i -го виду;

n – кількість видів продукції, що нормується.

2) за нормою виробітку:

$$Ч_{ос} = \frac{Q}{\Phi_{эф} \cdot K_{вн} \cdot N_{вир}}, \quad (4.5)$$

де $N_{вир}$ – норма виробітку, шт./год.;
3) за нормою обслуговування:

$$Ч_{ос} = \frac{n \cdot 3 \cdot K_{с/с}}{N_{обсл}}, \quad (4.6)$$

де n – загальна кількість робочих місць або одиниць обладнання, од.;
 3 – кількість змін, які відпрацьовує обладнання за добу, од.;
 $N_{обсл}$ – норма обслуговування, од./чол.;
 $K_{с/с}$ – коефіцієнт спискового складу, котрий розраховується за формулою:

$$K_{с/с} = \frac{100\%}{100\% - \%_н}, \quad (4.7)$$

де $\%_н$ – відсоток невиходів на роботу.

Чисельність допоміжних робітників розраховується за аналогічними формулами, якщо для них встановлені норми праці.

Чисельність керівників, технічних виконавців і спеціалістів визначається згідно штатного розкладу. У сучасних умовах дедалі більшого поширення набуває використання штатно-номенклатурного методу, який ґрунтується на планових показниках розвитку виробництва, типових структурах і штатах, а також номенклатури посад, що підлягають заміщенню спеціалістами з вищою освітою. За допомогою цього методу можна визначити як кількісну потребу в спеціалістах на основі штатних розписів, так і якісну – на основі типової номенклатури посад, що визначає рівень класифікації і профіль підготовки спеціалістів.

Трудовий колектив за чисельністю, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він увесь час змінюється: звільняються одні працівники, приймаються інші. Зміна такого роду характеризує рух кадрів.

Аналіз руху кадрів на підприємстві проводять за допомогою таких показників:

– коефіцієнта обороту кадрів з прийому:

$$K_{пр} = \frac{Ч_{пр}}{Ч_{с/обл}}, \quad (4.8)$$

де $Ч_{пр}$ – чисельність прийнятих на підприємство працівників за період;
– коефіцієнта обороту кадрів зі звільнення:

$$K_{зв} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{с/обл}}, \quad (4.9)$$

де $Ч_{зв}$ – чисельність звільнених працівників на підприємстві за період;
– коефіцієнта плинності кадрів:

$$K_{пл} = \frac{Ч_{виб}}{Ч_{с/обл}}, \quad (4.10)$$

де $Ч_{виб}$ – чисельність звільнених працівників на підприємстві за період з причин не пов'язаних з виробництвом;

Ці показники (коефіцієнти) повинні аналізуватися в динаміці.

4.3 Продуктивність праці та резерви її підвищення

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

Продуктивність праці можна сформулювати також як плідність, ефективність діяльності людей у процесі створення матеріальних і духовних благ.

У широкому розумінні зростання продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці. Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником економічного зростання країни. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав з ринковою системою господарювання.

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивності праці, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних чинників. Підвищення продуктивності праці є безперечною умовою прогресу і розвитку виробництва.

На рівень продуктивності праці на підприємстві впливають рівень екстенсивного використання праці, інтенсивність праці та техніко-технологічний стан виробництва.

Рівень екстенсивного використання праці показує ступінь її продуктивного використання та тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик. Чим повніше використовується робочий час, чим менше простоїв та інших втрат робочого часу і чим триваліший робочий день, тим вищий рівень екстенсивного використання праці і відповідно продуктивності праці. Однак зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних характеристик має чіткі межі: законодавчо встановлену тривалість робочого дня і робочого тижня. Якщо протягом законодавчо встановленої тривалості робочого часу останній цілком витрачається на продуктивну працю, то це і є верхня межа рівня екстенсивного використання праці.

Інтенсивність праці характеризує ступінь її напруженості і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу. Підвищення інтенсивності праці також має свої межі, а саме: фізіологічні та психічні можливості людського організму. Нормальна інтенсивність праці означає таку витрату життєвої енергії людини протягом робочого часу, яку можна повністю поновити до початку наступного робочого дня при реально

доступній для цієї людини якості харчування, медичного обслуговування, використання вільного часу тощо.

Отже, рівень екстенсивного використання праці та інтенсивність праці – це важливі фактори зростання продуктивності праці, які, однак, мають чіткі обмеження, тобто не можуть використовуватися безкінечно.

Джерелом зростання продуктивності праці, яке не має меж, є техніко-технологічне вдосконалення виробництва під дією науково-технічного прогресу.

Розрізняється прямий і обернений способи визначення продуктивності праці. Залежно від прямого чи оберненого співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Виробіток – це прямий показник рівня продуктивності праці, що характеризує кількість продукції, котра вироблена за одиницю часу (одного працівника, вартість персоналу). Виробіток визначають за формулою:

$$V = \frac{Q}{\text{Ч}}, \quad (4.11)$$

де V – виробіток;

Q – обсяг виробництва продукції (робіт, послуг);

Ч – чисельність промислово-виробничого персоналу.

Виробіток може бути годинним, денним, місячним, кварталним, річним.

Існує *три методи* визначення виробітку:

– **натуральний** (ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах); різновидом натуральних вимірників обчислення виробітку є умовно-натуральні;

– **вартісний** (ділення обсягу виробленої продукції у грошовому виразі на витрати часу, вираженого в середньосписковій чисельності робітників, або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин);

– **трудоий** (ділення обсягу виробленої продукції, представленої у витратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість робітників).

Трудомісткість (T_m) – це обернений показник рівня продуктивності праці, що характеризується кількістю робочого часу (працівників, грошових коштів), витраченого на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг) та визначається за формулою:

$$T_m = \frac{\text{Ч}}{Q}. \quad (4.12)$$

Для планування й аналізу праці на підприємстві розраховуються різні види трудомісткості.

Технологічна трудомісткість (T_t) визначається витратами праці основних робітників. Розраховується для окремих операцій, деталей, виробів.

Трудомісткість обслуговування (T_o) визначається витратами праці допоміжних робітників, що зайняті обслуговуванням виробництва.

Виробнича трудомісткість (T_v) складається з технологічної трудомісткості та трудомісткості обслуговування, тобто показує витрати праці основних і допоміжних робітників на виконання одиниці роботи.

Трудомісткість управління (T_y) визначається витратами праці керівників, професіоналів, фахівців, технічних виконавців.

Повна трудомісткість (T_n) відображає всі витрати праці на виготовлення одиниці кожного виробу:

$$T_n = T_r + T_o + T_y = T_v + T_y. \quad (4.13)$$

Для характеристики динаміки продуктивності праці користуються індексним методом. Індекс знаходиться за формулою:

$$J = \frac{\Pi_{\text{пр.пл.}}}{\Pi_{\text{пр.баз.}}}, \quad (4.14)$$

де $\Pi_{\text{пр.пл.}}$, $\Pi_{\text{пр.баз.}}$ – продуктивність праці відповідно у плановому і базисному періодах.

Планований приріст продуктивності праці ($\Delta\Pi_{\text{пр}}$) у порівнянні з базисним періодом визначається за формулою:

$$\Delta\Pi_{\text{пр}} = \frac{\Pi_{\text{пр.пл.}} - \Pi_{\text{пр.баз.}}}{\Pi_{\text{пр.баз.}}} \cdot 100, \quad (4.15)$$

Продуктивність праці залежить від великої кількості факторів. Фактори зміни певного показника – це сукупність усіх рушійних сил і причин, що визначають динаміку цього показника. Відповідно, фактори зростання продуктивності праці – це вся сукупність рушійних сил і чинників, що ведуть до збільшення продуктивності праці.

За своїм внутрішнім змістом та сутністю усі фактори зростання продуктивності прийнято об'єднувати в три основні групи:

1. Матеріально-технічні, пов'язані з рівнем розвитку техніки та технології, запровадженням у виробництво наукових відкриттів та розробок, удосконаленням знарядь та засобів праці.

2. Організаційні, зумовлені організацією виробництва, праці та управління.

3. Соціально-економічні, пов'язані зі складом робітників, рівнем їхньої кваліфікації, умовами праці та побуту, ставленням працівників до власності.

Матеріальною основою підвищення продуктивної сили праці та її продуктивності є розвиток науки, техніки та технології, запровадження у виробництво їхніх досягнень, тому група матеріально-технічних факторів розглядається як провідна і та, що визначає інші фактори.

До матеріально-технічних факторів зростання продуктивності праці належить підвищення технічного та енергетичного озброєння праці на основі безперервного розвитку науково-технічного прогресу. Головними напрямками науково-технічного прогресу у виробництві є: механізація виробництва з переходом до автоматизації; збільшення одиничних потужностей машин та обладнання з підвищенням енергоозброєності праці; створення принципово нових технологій, які забезпечують інтенсифікацію виробництва та різке скорочення витрат живої праці; зниження матеріаломісткості продукції та

економія матеріальних ресурсів; поглиблення соціалізації машин та обладнання і т. ін.

До організаційних факторів зростання продуктивності праці належить організація виробництва на рівні підприємств, галузей та національного господарства в цілому. Велике значення тут мають розміщення підприємств по території, організація транспортних зв'язків як у межах країни, так і з іноземними країнами; спеціалізація підприємств та їх надійна наступна кооперація; організація матеріально-технічного забезпечення, енергозабезпечення, ремонтного обслуговування і т. д.

На підприємствах найважливішими завданнями поліпшення організації виробництва є: підвищення якості планування з урахуванням перспективних потреб ринку, який розвивається; організаційно-технічна підготовка виробництва; своєчасне запровадження нової техніки та технології; модернізація діючого обладнання; забезпечення поточних та капітальних ремонтів та безперебійної роботи машин, механізмів, обладнання, апаратури, а також чітка організація внутрішньовиробничого матеріально-технічного забезпечення.

Особливе місце серед організаційних факторів займає організація праці. Вона тісно пов'язана з організацією виробництва та містить такі напрями: раціональний поділ та кооперацію праці між різними категоріями, групами працюючих та між окремими виконавцями; організацію та обслуговування робочих місць; поліпшення санітарно-гігієнічних умов праці з доведенням їх до комфортних, усунення різного роду виробничих перешкод та небезпек; підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів; вивчення та системне розповсюдження передових прийомів та методів праці; організацію раціональних, науково обґрунтованих режимів праці та відпочинку; укріплення трудової та виробничої дисципліни. Велике значення в сучасних умовах мають розвиток бригадної та інших організаційних форм колективної праці та стимулювання праці, розвиток багатостатного та багатоагрегатного обслуговування в умовах автоматизованого та напівавтоматизованого виробництва. Всі ці напрямки зводяться в систему наукової організації праці.

Організація управління виробництвом також включає низку важливих напрямів. На рівні управління господарством країни до її завдань належать створення галузевих та територіальних органів управління підприємствами, забезпечення їх ефективної взаємодії, координації роботи підприємств як у межах країни, так і з близьким зарубіжжям. На підприємствах завданнями організації управління є створення економічної та діючої управлінської структури, комплектація всіх підрозділів компетентними керівниками та спеціалістами, їх правильний розподіл та використання; в економічній сфері – організація внутрішньогосподарського госпрозрахунку, оренди, акціонування підприємств, ефективного стимулювання праці, а також контроль за виробництвом, реалізацією продукції та всіма економічними показниками.

Організаційні фактори тісно пов'язані та являють собою єдину систему організації виробництва, праці та управління. Неповне використання організаційних факторів, наявність організаційних недоліків відбиваються на

використанні робочого часу та через цей екстенсивний показник впливають на продуктивність праці. Усі втрати робочого часу, спричинені недоліками в організації праці та виробництва, за інших рівних умов майже прямо пропорційно знижують продуктивність праці, а скорочення втрат забезпечує її зростання.

Важливе місце в системі організаційних факторів посідає поліпшення структури кадрів – відносне скорочення управлінського персоналу та збільшення в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, частки виробничих робітників, а в складі останніх – частки основних робітників. Чим вища частка виробничих робітників у загальній чисельності промислово-виробничого персоналу, тим вища при інших рівних умовах її продуктивність праці в середньому на одного робітника.

Соціально-економічні фактори відіграють важливу роль у формуванні показника продуктивності праці. Значення дії даних факторів зумовлене тим, що і розвиток науково-технічного прогресу, і удосконалення матеріальної основи виробництва техніки, технології, і здійснення різноманітних і нерідко доволі складних організаційних заходів виникають не самі по собі, під впливом якихось сил природи, а виключно в результаті активної трудової діяльності людей, учасників суспільного виробництва. Рухомою силою в цій трудовій діяльності є інтерес до досягнення певного результату, що дає можливість задовольняти необхідні матеріальні та духовні потреби людей – учасників виробництва.

Найважливіші соціально-економічні фактори, що впливають на продуктивність праці:

- матеріальна та моральна зацікавленість у результатах праці як індивідуальна, так і колективна;
- рівень кваліфікації робітників, якість їх професійної підготовки та загальний культурно-технічний рівень;
- ставлення до праці, трудова дисципліна та внутрішня самодисципліна, засновані на інтересах та вихованні;
- зміна форм власності на засоби виробництва та результати праці;
- демократизація політичного і виробничого життя та розвиток на цій основі самоврядування трудовими колективами в умовах різних форм власності.

ТЕМА 5: ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 5.1. Поняття та функції заробітної плати.
- 5.2. Основи організації оплати праці.
- 5.3. Форми і системи заробітної плати.
- 5.4. Фонд оплати праці на підприємстві.

5.1 Поняття та функції заробітної плати

Питання організації заробітної плати і формування її рівня становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники. Тому в жодній країні світу питання регулювання оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, хоча методи, сфера, масштаби державного втручання в ці процеси в кожній країні різні.

Міжнародні трудові норми, зокрема Конвенція МОП №95 “Охорона заробітної плати”, так тлумачать заробітну плату: “Термін “заробітна плата” означає будь-яку винагороду або заробіток, що обчислюється в грошах, котрі підприємець виплачує за працю, яка або виконана, або має бути виконана, або за послуги, які або надані, або мають бути надані”.

Заробітна плата – це сума коштів, які отримує працівник за використання його розумових та фізичних здібностей у процесі виробництва.

Заробітна плата в системі товарно-грошових відносин виконує низку функцій.

Функція заробітної плати відтворювальна полягає в забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який забезпечував би відтворення робочої сили.

Функція заробітної плати регульовальна, або ресурсно-розміщувальна, полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури. В ринкових умовах вища заробітна плата на ефективніших робочих місцях стимулює перехід сюди працівників з неефективних робочих місць.

Функція заробітної плати соціальна, або розподільча, відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоствореному доході. Соціальне значення цієї функції заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками засобів

виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками у відповідності з результатами їх трудового внеску.

Функція заробітної плати стимулююча полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску у результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращання результатів праці.

Функція формування платоспроможного попиту населення призначена узгоджувати платоспроможний попит населення, з одного боку, і виробництво споживчих товарів – з іншого. Оскільки платоспроможний попит формується під дією двох основних факторів – потреб та доходів населення, то за допомогою заробітної плати в ринкових умовах встановлюються пропорції між товарною пропозицією та попитом.

Основними видами заробітної плати є номінальна, і реальна заробітна плата.

Номінальна зарплата – це абсолютна сума грошових коштів, що отримує працівник за певний період.

Реальна зарплата – це кількість благ і послуг, які можуть бути придбані працівником при даному рівні номінальної заробітної плати.

Рівень реальної заробітної плати залежить від рівня номінальної зарплати та рівня цін на товари і послуги та визначається за формулою:

$$ЗП_{\text{реал}} = \frac{ЗП_{\text{ном}}}{I_p}, \quad (5.1)$$

де $ЗП_{\text{реал}}$ – реальна зарплата;
 $ЗП_{\text{ном}}$ – номінальна зарплата;
 I_p – індекс цін.

У своїй структурі заробітна плата відповідно до Закону України “Про оплату праці” має три елементи: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати.

Основна заробітна плата – 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.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов’язані з виконанням виробничих завдань і функцій (див. додаток А).

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, виплати в рамках грантів, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Законодавчо встановлюється ще одна важлива характеристика – мінімальна заробітна плата.

Мінімальна заробітна плата – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників, за будь-якою системою оплати праці. Мінімальна заробітна плата встановлюється одночасно в місячному та погодинному розмірах.

Відповідно до Закону України “Про оплату праці” при обчисленні розміру заробітної плати працівника для забезпечення її мінімального розміру *не враховуються* доплати за роботу в несприятливих умовах праці та підвищеного ризику для здоров'я, за роботу в нічний та надурочний час, роз'їзний характер робіт, премії до святкових і ювілейних дат.

Якщо нарахована заробітна плата працівника, який виконав місячну норму праці, є нижчою за законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, роботодавець проводить доплату до рівня мінімальної заробітної плати, яка виплачується щомісячно одночасно з виплатою заробітної плати.

5.2 Основи організації оплати праці

Договірне регулювання оплати праці найманих працівників підприємств здійснюється на основі системи тарифних угод, що укладаються на міжгалузевому (генеральна тарифна угода), галузевому (галузева тарифна угода), виробничому (тарифна угода як складова частина колективного договору) рівнях.

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

Генеральна угода про регулювання основних принципів і норм реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин в Україні. Генеральна угода укладається відповідно до законів України “Про колективні договори і угоди”, “Про соціальний діалог в Україні” між всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців, всеукраїнськими об'єднаннями професійних спілок та Кабінетом Міністрів України. Норми генеральної тарифної угоди обов'язкові для врахування на подальших рівнях колективних переговорів, норми галузевої, регіональної тарифної угоди – на виробничому рівні, як мінімальні гарантії.

Предметом генеральної тарифної угоди є:

– диференціація мінімальних тарифних ставок за видами виробництв, робіт і діяльності у виробничих галузях залежно від важкості праці, але не нижче встановленої державою мінімальної заробітної плати;

– єдині для всієї території України мінімальні ставки компенсаційних доплат за роботу в несприятливих, шкідливих і небезпечних умовах праці, які диференціюються за видами і категоріями умов праці;

– єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними професіями та посадами.

Предметом галузевої, а також регіональної тарифної угоди, що укладається на комунальному рівні, є:

– єдині для підприємств відповідно галузі, території тарифна сітка працівників і шкали співвідношень мінімальних посадових окладів за групами посад керівників, спеціалістів і службовців;

– єдині для різних категорій працівників відповідно галузі, території мінімальні розміри доплат і надбавок що враховують специфіку умов праці окремих професійних груп.

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

– форми і системи оплати праці, що застосовуються для різних категорій та груп працівників;

– мінімальна тарифна ставка диференційована за видами і типами виробництв у межах рівнів, передбачених генеральною тарифною угодою для відповідних видів і типів виробництв галузі;

– розміри тарифних ставок і посадових окладів за розрядами робіт і посадами працівників;

– види і розміри доплат, надбавок, премій та інших заохочувальних і компенсаційних виплат і умови їх надання;

– умови оплати праці за роботу в надурочний час, час простою, який мав місце не з вини працівника, при виготовленні продукції, що виявилася браком не з вини працівника тощо;

Предметом тарифної угоди можуть бути й інші питання оплати праці та соціальних гарантій працівників, що не суперечать законодавству.

Основою організації оплати праці є **тарифна система**, що включає **тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і професійні стандарти (кваліфікаційні характеристики)**.

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

Тарифні сітки є сукупністю діючих на підприємстві (у даній галузі виробництва) тарифних (кваліфікаційних) розрядів і відповідних кожному розряду тарифних коефіцієнтів.

Тарифний розряд, призначений робітнику, або розряд, до якого віднесена робота, певною мірою є показником кваліфікації робочого або кваліфікаційного рівня даної роботи.

Тарифний коефіцієнт, відповідний певному розряду, є показником того, у скільки разів рівень оплати робіт (зарплати робітника), віднесених до даного

розряду, перевищує рівень оплати простих робіт (зарплати робітника), віднесених до першого розряду.

Відносне зростання кожного подальшого тарифного коефіцієнта в порівнянні з попереднім показує, на скільки відсотків рівень оплати робіт (зарплата робітників) даного розряду перевищує рівень оплати робіт (зарплату робітників) попереднього розряду. Ступінь зростання тарифних коефіцієнтів повинна відповідати ступеню підвищення кваліфікаційного рівня робітників, віднесених до вищестоящего розряду. Співвідношення між тарифними коефіцієнтами, відповідними крайнім розрядам тарифної сітки, звичайно називається *діапазоном тарифної сітки*. Він визначається наявністю робіт різної складності.

Тарифна сітка (схема посадових окладів) формується на основі тарифної ставки робітника першого розряду та міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

Схеми посадових окладів – основа оплати праці керівників, фахівців і службовців. Вони є угрупованнями посадових кваліфікацій працівників за розмірами оплати їх праці з урахуванням основних чинників, що визначають диференціацію заробітної плати. В першу чергу беруться до уваги складність і обсяг виконуваних робіт, умови, в яких вони здійснюються, а також рівень відповідальності.

Схема посадових окладів (тарифних ставок) працівників установ, закладів та організацій, що фінансуються з бюджету, формується на основі:

- мінімального розміру посадового окладу (тарифної ставки), встановленого Кабінетом Міністрів України;
- міжпосадових (міжкваліфікаційних) співвідношень розмірів посадових окладів (тарифних ставок) і тарифних коефіцієнтів.

Тарифна ставка визначає розмір оплати праці робітника за одиницю часу у відповідності з кваліфікаційним розрядом.

Тарифні ставки і-го розряду визначаються з урахуванням тарифного коефіцієнту, що відповідає розряду та мінімального посадового окладу (або у погодинному розмірі тарифна ставка першого розряду), котрий встановлюється у розмірі, не меншому за прожитковий мінімум, встановлений для працездатних осіб на 1 січня календарного року. Розрахунок проводять за формулою:

$$C_i = C_1 \cdot K_i, \quad (5.2)$$

- де C_i – тарифна ставка і-го розряду;
 C_1 – тарифна ставка I-го розряду;
 K_i – тарифний коефіцієнт і-го розряду.

Віднесення виконуваних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам провадиться роботодавцем згідно з професійними стандартами (кваліфікаційними характеристиками) за погодженням із виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником).

Вимоги до кваліфікаційних та спеціальних знань працівників, їх завдання, обов'язки та спеціалізація визначаються професійними стандартами або кваліфікаційними характеристиками професій працівників.

Тарифно-кваліфікаційні довідники (ТКД) – це нормативні документи, призначені для тарифікації робіт і призначення розрядів робітникам. ТКД є збірниками тарифно-кваліфікаційних характеристик робіт і професій робітників, згрупованих по виробництвах і видах робіт, або посадові характеристики службовців. За допомогою ТКД розв'язується найважча задача порівняння різноманітних видів роботи по ступеню їх складності, а, отже, по рівню кваліфікації працівників, які повинні виконувати роботу тієї або іншої складності.

Крім загальної частини і алфавітного переліку, в ТКД є три розділи:

- характеристика робіт (що робітник повинен уміти);
- кваліфікаційні вимоги (що робітник повинен знати);

– типові приклади робіт, які робітник даного розряду повинен виконувати.

При організації оплати праці здійснюється не тільки тарифікація робіт, тобто віднесення робіт до певного тарифного розряду, але і тарифікація робітників, тобто призначення робітникам тарифних розрядів, відповідних їх кваліфікаційній підготовці.

Основним критерієм для призначення тому або іншому робітнику певного тарифного розряду служить наявність у нього професійних знань і трудових навиків, необхідних для виконання робіт, віднесених до даного тарифного розряду.

5.3 Форми і системи заробітної плати

В межах тарифної системи використовуються дві основні форми заробітної плати: відрядна та погодинна і два різновиди: індивідуальна та колективна (бригадна).

Погодинна форма – це оплата праці за якої її розмір залежить від кількості фактично відпрацьованого часу та тарифного розряду працівника відповідно до його кваліфікації.

Погодинна форма має такі системи: проста погодинна, погодинно-преміальна, система посадових окладів.

Погодинна форма застосовується на таких роботах, де вимагається забезпечити високу якість, або на таких, які важко нормувати та враховувати для кожного робітника окремо, або у випадках, коли кількість виготовленої продукції залежить головним чином від продуктивності обладнання.

При використанні прямої погодинної системи заробітна плата обчислюється:

$$ЗП_{\text{прям.пог.}} = T_{\text{ф}} \cdot C_i, \quad (5.3)$$

де $T_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьований час, год.;

C_i – годинна тарифна ставка, що відповідає розряду робітника, грн.

При використанні погодинно-преміальної системи заробітна плата обчислюється:

$$ЗП_{\text{пог-прем.}} = ЗП_{\text{прям.пог.}} + Д, \quad (5.4)$$

де $Д$ – доплати, що визначаються пропорційно до тарифної (прямої) заробітної плати (див. додаток А), грн.

Система посадових окладів являє собою різновид погодинно-преміальної оплати праці за якої встановлюється тарифна ставка не за годину роботи, а за місяць (тарифний оклад). При використанні окладної системи заробітна плата обчислюється:

$$ЗП_{\text{окл.}} = T_{\text{ф}} \cdot O_i + Д, \quad (5.5)$$

де $T_{\text{ф}}$ – фактично відпрацьований час, місяців;

O_i – місячний посадовий оклад, що відповідає рівню кваліфікації, грн.

Відрядна форма – це оплата праці за якої її розмір залежить від кількості виготовленої продукції з урахуванням якості.

Відрядна форма найбільш ефективна при високій якості норм часу на продукцію, що виготовляється, або норм виробітку та при наявності якісного обліку кількості та якості виготовлення продукції.

Відрядна форма охоплює ряд систем: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна.

При використанні прямої відрядної системи заробітна плата обчислюється:

$$ЗП_{\text{прям.відр.}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{відр}_i} \cdot Q_i, \quad (5.6)$$

де Q – кількість одиниць продукції, шт.;

n – кількість видів продукції;

$P_{\text{відр}_i}$ – відрядний розцінок за одиницю продукції, грн. Розцінок визначають на основі норми часу ($t_{\text{шт}}$):

$$P_{\text{відр}_i} = t_{\text{шт}} \cdot C_i, \quad (5.7)$$

або норми виробітку ($H_{\text{вир}}$):

$$P_{\text{відр}_i} = \frac{C_i}{H_{\text{вир}}}. \quad (5.8)$$

При використанні відрядно-преміальної системи заробітна плата обчислюється:

$$ЗП_{\text{відр.прем.}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{відр}_i} \cdot Q_i \cdot \left(1 + \frac{\Pi_1 + \Pi_2 \cdot \Pi_{\text{вик}}}{100} \right), \quad (5.9)$$

де Π_1 – встановлений відсоток премії за виконання планового завдання, %;

Π_2 – встановлений відсоток премії за перевиконання плану на 1%, %;

$\Pi_{\text{вик}}$ – фактичний відсоток перевиконання планового завдання, %.

При використанні відрядно-прогресивної системи заробітна плата обчислюється:

$$Z_{\text{відр.прогр}} = \sum_{i=1}^n P_{\text{відр}_i} \cdot Q_{\text{б}_i} + P_{\text{прогр}} \cdot (Q_{\text{Ф}_i} - Q_{\text{б}_i}), \quad (5.10)$$

де $Q_{\text{Ф}}$ – фактична кількість виготовлених одиниць продукції, шт.;
 $Q_{\text{б}}$ – базова кількість продукції, шт. Встановлюється на рівні 110% від планового завдання;

$P_{\text{прогр}}$ – прогресивний розцінок за одиницю продукції, грн. Він визначається за формулою:

$$P_{\text{прогр}} = P_{\text{відр}_i} \cdot K, \quad (5.11)$$

де K – коефіцієнт підвищення розцінку, що визначається в колективному договорі підприємства.

Оплату праці за непрямою відрядною системою застосовують для матеріальної винагороди допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням основних робітників-відрядників. При цьому їх заробіток залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. При використанні непрямої відрядної системи заробітна плата обчислюється:

$$Z_{\text{непр.відр.}} = P_{\text{непр.відр.}} \cdot Q_{\text{відр}}, \quad (5.12)$$

де $Q_{\text{відр}}$ – фактично виконане завдання за робочими об'єктами обслуговування;

$P_{\text{непр.відр.}}$ – непрямий відрядний розцінок, що визначається за формулою:

$$P_{\text{непр.відр.}} = \frac{C_{\text{доп}}}{N_{\text{обсл}} \cdot N_{\text{вир.відр.}}}. \quad (5.13)$$

де $C_{\text{доп}}$ – годинна тарифна ставка допоміжного робітника, праця якого оплачується за непрямою відрядною системою, грн. за годину;

$N_{\text{обсл}}$ – кількість робочих місць, які обслуговуються за встановленими нормами;

$N_{\text{вир.відр.}}$ – планова норма виробітку, установлена для кожного обслуговуваного виробничого об'єкта, виробів на годину.

Акордна система оплати праці застосовується для окремих груп працівників. Її сутність полягає у тому, що відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт, виходячи з чинних на підприємстві норм часу і розцінок. За акордної системи оплати праці обсяг робіт і строк їх виконання встановлюються заздалегідь, відповідно і сума заробітної плати за нарядом відома до виконання самого завдання. Така система оплати праці має зацікавлювати працівників у скороченні строків роботи відносно до встановлених норм. За акордної системи найбільше проявляється зв'язок оплати праці з кінцевими результатами.

В сучасних умовах на багатьох підприємствах знайшла використання **безтарифна система оплати праці**.

За даною системою зарплата всіх працівників підприємства від директора до робітника являє собою частку робітника у фонді оплати праці (ФОП) або всього підприємства, або окремого підрозділу. В цих умовах фактична величина зарплати кожного працівника залежить від ряду факторів:

- 1) кваліфікаційного рівня працівника;
- 2) коефіцієнту трудової участі (КТУ);
- 3) фактично відпрацьованого часу.

Кваліфікаційний рівень працівника підприємства встановлюється всім членам трудового колективу і визначається як добуток від ділення фактичної зарплати працівника за минулий період на мінімальний рівень зарплати за той же період, що склався на підприємстві.

Потім всі робітники підприємства розподіляються по кваліфікаційних групах, виходячи із кваліфікаційного рівня робітників та кваліфікаційних вимог до робітників різних професій. Для кожної з груп встановлюється свій кваліфікаційний рівень.

Система кваліфікаційних рівнів створює великі можливості для матеріального стимулювання більш кваліфікованої праці, ніж система тарифних розрядів, при якій робітник, що має 5-й, 6-й розряди, уже не має перспективи подальшого свого зростання, тобто і зарплати.

Кваліфікаційний рівень робітника може зростати впродовж всієї його трудової діяльності.

Питання про включення спеціалістів або робітника у відповідну кваліфікаційну групу вирішує рада трудового колективу з урахуванням індивідуальних характеристик робітника.

КТУ виставляється всім робітникам підприємства, включаючи директора, і затверджується радою трудового колективу, яка сама визначає періодичність визначення КТУ (1 раз на місяць, квартал) і склад показників для розрахунку КТУ.

Порядок розрахунку зарплати при безтарифній системі оплати праці:

а) визначається кількість балів, зароблених кожним робітником підрозділу (цеху, дільниці, бригади):

$$M_i = K \cdot N \cdot \text{КТУ}, \quad (5.14)$$

де K – кваліфікаційний рівень;

N – кількість відпрацьованих людино-годин.

б) загальна сума балів, зароблена всіма робітниками підрозділу:

$$M = \sum M_i. \quad (5.15)$$

в) доля фонду оплати праці, що припадає на оплату одного балу (грн.):

$$d = \frac{\text{ФОП}}{M}. \quad (5.16)$$

г) заробіток працівника:

$$ЗП_{\text{безт. сист.}} = d \cdot M_i. \quad (5.17)$$

Така система змінює пропорції розподілу фонду оплати праці при одному і тому ж рівні кваліфікації, розряді. Зарплата одних робітників збільшується, а інших – зменшується. В результаті забезпечується більша соціальна справедливість у розподілі заробітку між працівниками, чого не можна досягнути при тарифній системі.

5.4 Фонд оплати праці на підприємстві

Для оцінки розміру заробітної плати найманих працівників застосовується показник **фонду оплати праці (ФОП)**.

До фонду оплати праці включаються нарахування найманим працівникам у грошовій та натуральній формі (оцінені в грошовому вираженні) за відпрацьований та невідпрацьований час, який підлягає оплаті, або за виконану роботу незалежно від джерела фінансування цих виплат.

Фонд оплати праці складається з:

- фонду основної заробітної плати;
- фонду додаткової заробітної плати;
- інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

Фонд основної заробітної плати включає нарахування винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків). До його складу належать:

- винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці за тарифними ставками (окладами), відрядними розцінками робітників та посадовими окладами керівників, фахівців, технічних службовців, включаючи в повному обсязі внутрішнє сумісництво;

- суми відсоткових або комісійних нарахувань залежно від обсягу доходів (виручки), отриманих від реалізації продукції (робіт, послуг), у разі, якщо вони є основною заробітною платою;

- гонорар штатним працівникам редакцій газет, журналів, інших засобів масової інформації, видавництв, установ мистецтва й (або) оплата їх праці, що нараховується за ставками (розцінками) авторської (постановочної) винагороди, нарахованої на даному підприємстві;

- оплата при переведенні працівника на нижчеоплачувану роботу у випадках і розмірах, передбачених чинним законодавством, а також при невиконанні норм виробітку та виготовленні продукції, що виявилася браком, не з вини працівника;

- оплата роботи висококваліфікованих працівників, залучених для підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників;

- оплата праці за час перебування у відрядженні (не включає відшкодування витрат у зв'язку з відрядженням: добових, вартості проїзду, витрат на наймання житлового приміщення);

– вартість продукції, виданої працівникам при натуральній формі оплати праці.

Фонд додаткової заробітної плати включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій. До складу фонду додаткової заробітної плати входять:

– надбавки та доплати до тарифних ставок (окладів, посадових окладів) у розмірах, передбачених чинним законодавством, за: суміщення професій (посад); розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт; виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника; роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці; інтенсивність праці; роботу в нічний час; керівництво бригадою; високу професійну майстерність; класність водіям (машиністам) транспортних засобів; високі досягнення в праці, у тому числі державним службовцям; виконання особливо важливої роботи на певний термін; знання та використання в роботі іноземної мови; допуск до державної таємниці; дипломатичні ранги, персональні звання службових осіб, ранги державних службовців, кваліфікаційні класи суддів; науковий ступінь; нормативний час пересування у шахті (руднику) від ствола до місця роботи і назад працівникам, постійно зайнятим на підземних роботах; роботу на територіях радіоактивного забруднення; інші надбавки та доплати, передбачені чинним законодавством, включаючи доплату до розміру мінімальної заробітної плати.

– премії та винагороди, у тому числі за вислугу років, що мають систематичний характер, незалежно від джерел фінансування;

– відсоткові або комісійні винагороди, виплачені додатково до тарифної ставки (окладу, посадового окладу);

– оплата роботи в надурочний час і у святкові та неробочі дні у розмірах та за розцінками, встановленими чинним законодавством;

– суми виплат, пов'язаних з індексацією заробітної плати працівників;

– вартість безоплатно наданих окремим категоріям працівників відповідно до законодавства житла, вугілля, комунальних послуг, послуг зв'язку та суми коштів на відшкодування їхньої оплати;

– вартість безкоштовно наданого працівникам форменого одягу, обмундирування, що може використовуватися поза робочим місцем та залишається в особистому постійному користуванні, або сума знижки у разі продажу форменого одягу за зниженими цінами;

– оплата за невідпрацьований час: грошові компенсації у разі невикористання щорічних (основної та додаткових) відпусток та додаткових відпусток працівникам, які мають дітей, у розмірах, передбачених законодавством; оплата додаткових відпусток (понад тривалість, передбачену законодавством), наданих відповідно до колективного договору; оплата додаткових відпусток у зв'язку з навчанням та творчих відпусток; оплата простоїв не з вини працівника.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і

положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми. До таких виплат належать:

- нарахування за невідпрацьований час, що не передбачені чинним законодавством, зокрема працівникам, які вимушено працювали скорочений робочий час та перебували у відпустках з ініціативи адміністрації з частковим збереженням заробітної плати, а також особам, що брали участь у страйках;

- винагороди та заохочення, що здійснюються раз на рік або мають одноразовий характер, зокрема винагороди за підсумками роботи за рік, щорічні винагороди за вислугу років (стаж роботи); одноразові заохочення, непов'язані з конкретними результатами праці (наприклад, виплати до ювілейних та пам'ятних дат, як у грошовій, так і натуральній формі);

- матеріальна допомога, що має систематичний характер, надана всім або більшості працівникам (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом, окрім матеріальної допомоги разового характеру, що надається підприємством окремим працівникам у зв'язку із сімейними обставинами);

- виплати соціального характеру у грошовій і натуральній формі: витрати в розмірі страхових внесків підприємств на користь працівників, пов'язаних з добровільним особистим страхуванням та страхуванням майна; оплата або дотації на харчування працівників, у тому числі в їдальнях, буфетах, профілакторіях; оплата за утримання дітей працівників у дошкільних закладах; вартість путівок, виданих працівникам та членам їхніх сімей на лікування та відпочинок, екскурсії або суми компенсацій, видані замість путівок за рахунок коштів підприємства; інші виплати, що мають індивідуальний характер (оплата квартири та найманого житла, гуртожитків, товарів, продуктових замовлень, абонементів у групи здоров'я, передплати на газети та журнали, протезування, суми компенсації вартості виданого працівникам палива у випадках, непередбачених чинним законодавством).

ТЕМА 6: ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

6.1 Поняття і класифікація витрат.

6.2 Поняття, види та методи визначення собівартості.

6.1 Поняття і класифікація витрат

Для досягнення своєї основної мети – максимізації прибутку підприємство повинно понести певну суму витрат. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів ресурсів.

Витрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію продукції за певний період.

Всі витрати підприємства (*загальні витрати*) поділяються на *операційні* й *інвестиційні*.

Витрати підприємства, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції основного виду, яка забезпечує основну частину доходу підприємства називають *операційними (поточними) витратами*. Витрати підприємства, які не пов'язані з основним видом діяльності являються інвестиційними витратами.

Операційні витрати називають ще *поточними витратами*. Частина з них є циклічними й повторюваними (витрати за сировину і матеріали, на заробітну плату та ін.), а інші – мають місце постійно й незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу, споруд тощо).

Крім поділу витрат на операційні та інвестиційні, виділяють витрати *бухгалтерські* й *економічні*. Перші з них відображають реальні суми фактично здійснених підприємством витрат у формі платежів за придбані сировинно-матеріальні ресурси, виплати заробітної плати, нарахування амортизації, здійснення орендних платежів тощо. Другі, крім реальних бухгалтерських витрат, включають неявні витрати підприємства, його власника у вигляді використовуваних землі, приміщень, інших власних активів, на які він формально не несе грошових витрат. Тобто економічні витрати підприємства “перевищують” бухгалтерські на величину неявних (їх часто називають “внутрішніми”) витрат.

Витрати виробництва представляють у натуральній і вартісній формах. Розрахунок необхідної кількості і облік витрат у *натуральній формі* має важливе значення для організації самого процесу виробництва на підприємстві. *Вартісна форма* оцінювання витрат є вирішальною у процесі визначення ефективності виробничої діяльності підприємства, вона відображається у вартості виготовленої продукції, виконаних робіт (послуг).

Собівартість комплексно характеризує використання всіх видів ресурсів підприємства, вона є одним з найважливіших показників ефективності виробництва.

Для підприємства важливо визначити витрати, що відшкодовуються за рахунок собівартості, й за рахунок прибутку. На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво: одні з них мають відношення до процесу виробництва продукції, але відшкодовуються за рахунок прибутку; інші – включаються в собівартість, але не мають прямого зв'язку з виробництвом.

Слід відрізняти витрати загальні і витрати на одиницю продукції.

Загальні витрати ($V_{\text{заг}}$) – це витрати на весь обсяг продукції за певний період. Їх сума залежить від тривалості періоду і кількості виготовленої продукції. Витрати на одиницю продукції обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями.

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

– ступінь однорідності витрат.

Всі витрати за цією ознакою поділяються на:

одноеlementні (прості) – однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До них належать відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, витрати на сировину і матеріали, заробітна плата тощо;

комплексні – різномірні за складом, охоплюють декілька елементів витрат. Їх групують за економічним призначенням при калькулюванні та організації внутрішнього економічного управління. Наприклад, витрати на утримання і експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати, витрати від браку та ін.;

– спосіб обчислення на одиницю продукції:

прямі витрати – безпосередньо пов'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути обчислені на її одиницю прямо. Якщо виготовляється один різновид продукції, усі витрати – прямі;

непрямі витрати не можна безпосередньо обчислити на окремі різновиди продукції, бо вони пов'язані з виготовленням різних виробів (зарплата обслуговуючого і управлінського персоналу, утримання і експлуатація будівель, споруд, машин тощо).

Поділ витрат на прямі і непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування і обліку. Зростання частки прямих витрат у загальній сумі підвищує точність обчислення собівартості одиниці продукції, зміцнює економічні основи управління;

– спосіб обчислення на одиницю продукції:

– залежність від зміни обсягу продукції:

постійні витрати ($V_{\text{пост}}$) – це витрати, величина яких не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах. Лише при істотних змінах обсягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої і організаційної

структури підприємства, стрибкоподібно змінюється величина постійних витрат, після чого вона залишається постійною.

До постійних належать витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які неістотно змінюються внаслідок зміни обсягу виробництва, тому їх називають умовно-постійними.

змінні витрати ($V_{зм}$) – це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. В свою чергу їх можна розділити на пропорційні і непропорційні.

Пропорційні витрати прямо пропорційні обсягу виробництва. До пропорційних належать переважно витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, відрядну зарплату робітників.

Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі та регресуючі.

Прогресуючі витрати зростають більшою мірою, ніж обсяг виробництва. Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва вимагає більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні та торгові витрати тощо.

Регресуючі витрати зростають менше, ніж обсяг виробництва. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, його ремонт, інструмент тощо.

В практичних обчисленнях загальну динаміку змінних витрат спрощують, всю їх сукупність називають пропорційною (рис. 6.1).

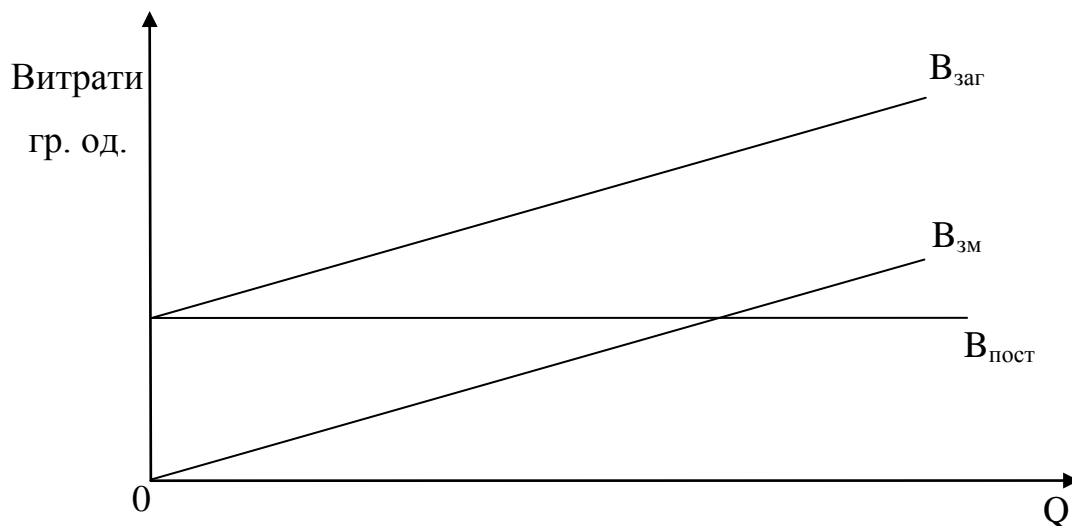


Рисунок 6.1 – Залежність витрат підприємства від обсягу виробництва

Загальні витрати являють собою суму постійних та змінних витрат:

$$V_{заг.} = V_{пост.} + V_{зм.}, \quad (6.1)$$

де $V_{заг.}$ – загальні витрати на весь обсяг виробництва, грн.;

$V_{пост.}$ – постійні витрати, грн.;

$V_{зм.}$ – змінні витрати, грн.

– за економічними елементами:

1) матеріальні витрати;

- 2) витрати на оплату праці;
- 3) відрахування на соціальні заходи;
- 4) амортизація основних засобів і нематеріальних активів;
- 5) інші операційні витрати.

Матеріальні витрати як елемент кошторису містять витрати на:

1) сировину і основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції;

2) покупні вироби для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);

3) покупні напівфабрикати (штамповки, поковки, відливки та ін.);

4) виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій по виготовленню продукції;

5) допоміжні матеріали, які використовуються у технологічному процесі (з'єднуючі деталі, фарби, інструмент і т.п.), при його обслуговуванні (ремонт, утримання устаткування та ін.), на господарські та управлінські потреби (утримання будов, канцелярські товари тощо);

б) паливо та енергію зі сторони (електроенергію, пару, газ тощо). Витрати на власне виробництво енергії включаються у кошторис по окремих елементах;

7) пошук, використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі, плата за деревину та інші.).

Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їх витрачання і цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, які не є складовими інших елементів кошторису (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні заготівельним організаціям та ін.). З вартості матеріалів віднімаються відходи по ціні їх використання або продажу.

Заробітна плата включає всі види основної оплати праці штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства, тобто персоналу, зайнятого виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу і управлінням. Не включаються у собівартість виплати працівникам, що фінансуються з прибутку або інших джерел соціального призначення.

Відрахування на соціальні потреби містять відрахування на соціальне страхування, у Пенсійний фонд, Державний фонд сприяння зайнятості та інші заходи. Величина відрахування обчислюється в установлених нормах від витрат на оплату праці незалежно від джерел її фінансування.

Амортизація основних засобів у формі амортизаційних відрахувань на повне їх відтворення обчислюється за встановленими нормама від балансової вартості. При цьому амортизація машин, устаткування, транспортних засобів і відповідно нарахування амортизаційних відрахувань припиняється після закінчення нормативного терміну їх служби, якщо їх вартість повністю перенесена на собівартість продукції.

Інші витрати містять ті з них, які за змістом не можна віднести до певних елементів. До них належить широке коло витрат різного призначення, а саме: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, витрати на відрядження, страхування майна, винагороди за винаходи і раціоналізацію, оплата робіт по сертифікації продукції, витрати на гарантійний ремонт

продукції, зношення нематеріальних активів, орендна плата за окремі об'єкти основних фондів та ін.

Детальніший опис наведено у додатку Б.

Групування витрат за економічними елементами використовується при складанні кошторису витрат на виробництво продукції, робіт, послуг.

6.2 Поняття, види та методи визначення собівартості

Визначення витрат на підготовку та виробництво продукції і її збут у вартісній формі є собівартістю продукції.

Собівартість продукції – це грошова форма витрат на підготовку її виробництва, виготовлення і збут одиниці продукції.

Собівартість продукції комплексно характеризує використання всіх ресурсів підприємства і визначає загальну суму витрат на виробництво одиниці продукції, а, значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва.

Під структурою собівартості розуміється питома вага особистих видів витрат у повній собівартості продукції. Структура собівартості залежить від особливостей виробництва (галузь, тип виробництва, географічне розміщення підприємства й ін.). Залежно від того, який елемент витрат переважає в собівартості, прийнято розрізняти: матеріалоемні, паливоємні, енергоємні і трудомісткі галузі. Така класифікація показує, за рахунок яких витрат можна досягти зниження собівартості.

Собівартість продукції має тісний зв'язок з її ціною. Це проявляється в тому, що собівартість слугує базою ціни товару і її нижньою межею для виробника.

В промисловості розрізняється собівартість валової, товарної та реалізованої продукції. Між цими показниками існує наступний зв'язок.

Валова продукція ($Q_{\text{Вал}}$) – це вартість усієї виробленої продукції і виконаних робіт включно з незавершеним виробництвом. Виражається в порівняльних і діючих цінах.

Товарна продукція ($Q_{\text{Тов}}$) – це повністю закінчена виробництвом продукція призначена для продажу поза межами підприємства. Вона відрізняється від валової тим, що до неї не включають залишків незавершеного виробництва ($\Delta Q_{\text{Н.В.}}$) і внутрігосподарський оборот ($Q_{\text{Внут}}$). За складом на багатьох підприємствах валова продукція збігається з товарною, якщо немає внутрігосподарського обороту і незавершеного виробництва.

$$Q_{\text{Тов}} = Q_{\text{Вал}} \pm \Delta Q_{\text{Н.В.}} - Q_{\text{Внут}} \quad (6.2)$$

Реалізована продукція ($Q_{\text{Реал}}$) – це продукція, яка відвантажена споживачам, і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства або мають надійти у встановлений термін. Реалізована продукція включає частину вартість товарної продукції попереднього періоду, якщо оплата за неї проведена в поточному періоді. Тому об'єм реалізованої продукції за певний період може бути більше або менше обсягу товарної продукції за цей же період.

Товарна та реалізована продукція за своїм речовим складом однорідні. Кількісно вони відрізняються на величину зміни залишку нереалізованої готової продукції на початок і кінець планового періоду ($\Delta Q_{\text{зал. ГП}}$):

$$Q_{\text{Реал}} = Q_{\text{Тов}} \pm \Delta Q_{\text{зал. ГП}}. \quad (6.3)$$

Собівартість валової продукції може бути визначена як відношення затрат виробництва до всієї кількості виробленої за певний період часу (місяць, рік) продукції.

Собівартість товарної продукції визначається як відношення витрат виробництва до кількості товарної продукції.

Собівартість реалізованої продукції визначається як відношення витрат виробництва до кількості реалізованої продукції.

Розрізняють цехову, заводську, повну і галузеву собівартість.

Цехова собівартість включає витрати на сировину, матеріали, зарплату, амортизацію і поточний ремонт основних засобів, а також інших видів витрат.

Заводська собівартість складається із витрат окремих цехів підприємства та загальнозаводських витрат.

Повна або комерційна собівартість складається із заводської і невиробничих витрат, пов'язаних із реалізацією продукції, адміністративно-господарськими витратами підприємства, підготовкою персоналу та науково-дослідними роботами.

Галузева собівартість продукції представляє собою середню по підприємствах галузі.

Собівартість буває плановою та фактичною. Планова – включає планові витрати, виходячи із норм і нормативів розходу сировини, палива, допоміжних матеріалів, використання обладнання, трудових витрат та планових цін.

Фактична собівартість характеризує розміри дійсно спожитих засобів на випуск продукції, витрачених матеріалів, трудових та фінансових витратах.

Собівартість в умовах ринкової економіки постійно знижується на основі впровадження інновацій, росту продуктивності праці, економії ресурсів, покращення ефективності роботи обладнання.

Розрахунок собівартості можна здійснювати за двома методами: за допомогою **калькуляції** собівартості одиниці продукції та на основі **кошторису витрат**.

Калькулювання – це обчислення собівартості окремих виробів.

Слід відрізнити **планові калькуляції** від **фактичних**. Перші обчислюються за плановими нормами витрат, другі – за їх фактичним рівнем.

Об'єкт калькулювання – це та продукція чи роботи (послуги), собівартість яких обчислюється. До об'єктів калькулювання на підприємстві належать: основна, допоміжна продукція (інструмент, енергія, запчастини та ін.), роботи і послуги (ремонт, транспортування і т. п.).

Для кожного об'єкту калькулювання вибирається **калькуляційна одиниця** – одиниця його кількісного виміру (кількість в штуках, маса, площа, об'єм).

При калькулюванні витрати групуються за калькуляційними статтями (додаток В).

При калькулюванні прямі витрати обчислюються безпосередньо на калькуляційну одиницю згідно з діючими нормами і цінами.

На непрямі витрати спочатку складається кошторис на певний період, після чого витрати розподіляються між різними виробами за встановленою методикою пропорційно до суми або одного з елементів прямих витрат.

Кошторис виробництва (витрат) – це витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносяться вони на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Кошторис виробництва складається за економічними елементами, перелік яких наведено у додатку В.

Кошторисом витрат називається повне зведення витрат на виробництво і реалізацію продукції, згруповане за економічно однорідними елементами.

Основними статтями кошторису витрат є:

- 1) матеріальні витрати (за винятком зворотних відходів) ($V_{\text{мат}}$);
- 2) витрати на оплату праці ($V_{\text{о/п}}$);
- 3) відрахування на соціальні заходи ($V_{\text{с.нар.}}$);
- 4) амортизація основних засобів і нематеріальних активів ($V_{\text{ам}}$);
- 5) інші операційні витрати ($V_{\text{інш.}}$).

Загальні витрати підприємства при розрахунку кошторису визначаються за формулою:

$$V_{\text{заг}} = V_{\text{з/п}} + V_{\text{с.нар.}} + V_{\text{мат}} + V_{\text{ам}} + V_{\text{інш.}} \quad (6.4)$$

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості в перераховані статті кошторису включаються наступні види витрат (наводиться в скороченому вигляді).

До елемента “Матеріальні витрати” відносяться витрати на:

– сировину і матеріали, що отримані від у сторонніх підприємств і організацій і входять до складу виробленої продукції;

– покупні матеріали, використовувані в процесі виробництва продукції для забезпечення нормального ходу технологічного процесу виготовлення і упакування продукції, або застосовувані для ремонту й експлуатації основних засобів; запасні частини для ремонту устаткування, знос інвентарю, інструменту та інших засобів виробництва, що не є основними виробничими засобами;

– покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, що підлягають монтажу чи додатковій обробці на даному підприємстві;

– роботи й послуги виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами і не відносяться до основного виду його діяльності;

– витрати, пов'язані з використанням природної сировини, в частині відрахувань для покриття витрат на геологорозвідку і геологопошуки корисних копалин, на рекультивацію земель, платежі за використання інших природних ресурсів;

– придбане у сторонніх підприємств і організацій паливо, що витрачається в технологічних цілях на виробництво усіх видів енергії, опалення виробничих приміщень, транспортні роботи, пов'язані з обслуговуванням виробництва власним транспортом;

– придбану енергію усіх видів, що витрачається на технологічні, енергетичні та інші виробничі підприємства;

– витрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей в межах норм природного збитку.

До елемента “Витрати на оплату праці” відносяться:

– витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, обчислені згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці, включаючи усі види грошових і матеріальних доплат;

– виплати, передбачені законодавством про працю, за невідпрацьоване на виробництві час: оплата щорічних відпусток (компенсація за невикористану відпустку), крім оплати відпустки в частині витрат на оплату праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємстві; оплата праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства; винагорода за передбачену законодавством вислугу років, інші виплати;

– витрати, пов’язані з підготовкою (навчанням) і перепідготовкою кадрів;

– виплата за виконання робіт (послуг) згідно з договором цивільно-правового характеру;

– виплата звільненим працівникам вихідної допомоги середнього заробітку.

До елемента “Відрахування на соціальні заходи” відносяться відрахування на єдиний соціальний внесок у розмірі, що визначено чинним законодавством.

До елемента “Амортизація основних засобів і нематеріальних активів” відносяться:

– витрати на повне відновлення основних засобів і капітальний ремонт;

– амортизаційні відрахування на надані в оперативну й фінансову оренду основних засобів;

– витрати орендаря на капітальний ремонт орендованих будівель (приміщень) нежитлового призначення;

– витрати, пов’язані зі зносом нематеріальних активів, у сумі амортизаційних відрахувань, обумовлених щомісяця за нормами, розрахованими виходячи з їхньої первинної вартості й терміну корисного використання, але не більш десяти років безупинної експлуатації на термін діяльності підприємства.

До елемента “Інші операційні витрати” відносяться:

– витрати, пов’язані з керуванням виробництвом;

– службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством;

– оплата робіт (послуг) консультативного й інформаційного характеру, пов’язаних із забезпеченням виробництва, збереженням і реалізацією продукції, включаючи послуги щодо зміни структури керування приватизованим підприємством, а також передбачених законодавством обов’язкових аудиторських перевірок;

– оплата робіт із сертифікації продукції;

- оплата послуг інших підприємств щодо керування виробництвом, збереженням і реалізацією продукції (робіт, послуг), якщо штатним розкладом підприємства не передбачені відповідні функціональні служби;
- плата за використання і обслуговування технічних засобів керування: обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації;
- оплата вартості ліцензії та інших державних дозволів для ведення господарської діяльності підприємства;
- сплата збору за реєстрацію підприємства в органах державного керування, передбаченого законодавством;
- витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;
- платежі з обов'язкового страхування майна підприємства;
- витрати на оплату відсотків по фінансових кредитах;
- витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків;
- витрати на виготовлення і придбання бланків і цінних паперів, а також інші витрати, пов'язані з емісією цінних паперів;
- витрати на гарантійний ремонт і обслуговування виготовленої продукції, якщо це передбачено умовами реалізації продукції, але не більше двох відсотків вартості цієї продукції;
- витрати на реалізацію продукції;
- нарахування на заробітну плату й авторські винагороди творчим працівникам, що перелічуються у фонд творчих союзів України відповідно до законодавства;
- податки, за винятком передбачених у Законі України “Про оподаткування прибутку підприємства”, тобто податків, стягнутих з прибутку;
- витрати внаслідок технічно неминучого браку, витрати на операції зі скляною тарою, виплати за відшкодування збитку, заподіяного здоров'ю працівника, в результаті виконання ним трудових обов'язків;
- оплата концесійних платежів за використання природних копалин;
- витрати на обнародування річного звіту;
- платежі за викиди забруднюючих речовин у навколишню природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу в межах лімітів;
- сума сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання наданих в оперативну і фінансову оренду основних фондів.

Складається кошторис витрат за такою схемою.

Виробнича собівартість валового випуску продукції розраховується так: із загальної суми витрат вираховуються витрати на роботи та послуги, що не входять до складу виробничої собівартості продукції. Ураховується зміна залишків витрат майбутніх періодів; при збільшенні залишків цих витрат сума приросту віднімається від загальної суми витрат на виробництва, а при зменшенні – додається.

Виробнича собівартість виготовленої продукції обчислюється як сума витрат на випуск валового випуску продукції, зменшена (збільшена) на величину собівартості при зростанні (зменшенні) залишків незавершеного виробництва.

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

Кошторис надає інформацію про структуру витрат за економічними елементами та дозволяє визначити собівартість всього обсягу продукції. Тому розрахунок собівартості одиниці продукції (послуг, робіт) на основі кошторису передбачає відношення загальних витрат до обсягу продукції:

$$C/v = \frac{B_{\text{заг}}}{Q}, \quad (6.5)$$

де Q – обсяг продукції.

В деяких галузях промисловості окремі елементи витрат можуть бути відсутні або деталізовані, що пов'язано із специфікою їх роботи.

Даний метод розрахунку собівартості продукції доцільно використовувати для монопродуктового виробництва.

ТЕМА 7: ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Загальна характеристика ціни. Функції ціни.

7.2. Види цін та основи ціноутворення.

7.1 Загальна характеристика ціни. Функції ціни

Ціна – це економічна категорія, що означає суму грошей, за яку продавець згодний продати, а покупець готовий купити товар.

Ціна являється сполучною ланкою між виробником та споживачем та повинна бути більше, ніж витрати на виробництва та менше корисного ефекту, який отримає споживач від споживання продукції.

Ціна в умовах ринкової економіки виконує ряд функцій, основними серед яких є:

– *облікова* – це функція обліку і виміру витрат суспільної праці, визначається сутністю ціни як грошового виразу вартості. Ціна визначає, скільки витрачено живої і уречевленої праці на виготовлення товару, характеризує, з якою ефективністю використовується праця. Ринкова ціна може значно відхилитися від витрат.

Щоб витримати конкуренцію, виробник товару постійно контролює свої витрати, порівнює їх з витратами конкурентів і за рахунок зниження витрат, а також поліпшення якості товару намагається виграти в конкурентній боротьбі.

– *стимулююча функція* ціни відображається у стимулюючому її впливі на виробництво і споживання різних товарів. Ціна забезпечує стимулюючий вплив на виробника через величину закладеного в неї прибутку. Стимулювання здійснюється за рахунок підвищеного рівня прибутку в ціні, надбавок та знижок до неї.

– *розподільна функція* ціни пов'язана з відхиленням ціни від вартості під впливом ринкових факторів. Ця функція полягає в тому, що ціни приймають участь у розподілі і перерозподілі національного доходу (чистого доходу) між галузями економіки, державними та іншими її секторами, різними формами власності, регіонами, фондами накопичення та споживання соціальними групами населення.

Так, високі роздрібні ціни на предмети розкоші та престижні товари забезпечують перерозподіл грошових доходів певної частини населення за допомогою бюджету для формування соціальних фондів.

Розподільна функція ціни проявляється також через акцизи на окремі групи товарів, податок на додану вартість і інші форми централізованого чистого доходу, який потрапляє в бюджет на загальнодержавні потреби. За допомогою цієї функції ціни вирішуються соціальні завдання суспільства.

– функція збалансування попиту і пропозиції полягає в тому, що через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом і споживанням, пропозицією і попитом. Ціна сигналізує про диспропорції у сферах виробництва і обігу і вимагає прийняття заходів по їх подоланню.

Ціна служить гнучким інструментом для досягнення відповідності попиту і пропозиції. При наявності диспропорцій у розвитку господарства, невідповідності між пропозицією і попитом рівновага досягається за рахунок або збільшення (скорочення) виробництва, або за рахунок росту (зниження) ціни, або одночасно тим і іншим способом. По мірі розвитку ринкових відносин, підприємництва і конкуренції ця функція ціни буде посилюватися і грати домінуючу роль при формуванні цін на товари.

7.2 Види цін та основи ціноутворення

Ціни можна класифікувати за різними ознаками:

За каналами товароруку (рис. 7.1):

– **виробнича ціна**. Вона складається з усіх витрат підприємства у процесі виробництва та реалізації товарів, а також прибутку, який потрібен для розширення своєї діяльності. Вона показує, скільки коштує виробництво цього товару для виробника, і є базовою при визначенні відпускної ціни, для визначення якої, як правило, застосовуються витратні цінові стратегії або стратегія визначення витрат та фіксованого прибутку, який визначається з урахуванням бажання підприємства отримати відповідний прибуток, а також попиту на цей товар і ступінь його новизни порівняно а товарами інших виробників;

Собівартість	Прибуток	Непрямі податки	Надбавка гуртової (оптової) торгівлі			Надбавка роздрібною торгівлі		
			Витрати обігу	Прибуток	Непрямі податки	Витрати обігу	Прибуток	Непрямі податки
Ціна виробника			Витрати обігу	Прибуток	Непрямі податки	Витрати обігу	Прибуток	Непрямі податки
Відпускна ціна підприємства								
Оптова (гуртова) ціна						Витрати обігу	Прибуток	Непрямі податки
Роздрібна ціна								

Рисунок 7.1 – Формування ціни товару за каналами товароруку.

– **відпускна ціна виробника.** До складу цієї ціни входять виробнича ціна підприємства та непрямі податки (акцизний збір та податок на додану вартість). Це ціна, якою виробниче підприємство передає свій виріб іншому підприємству для подальшої реалізації. При цьому потрібно зазначити, що держава має можливість пропонувати різні стимулюючі заходи з метою збільшення зацікавленості у виробництві окремих товарів та послуг за рахунок застосування різних пільг з оподаткування, і навпаки, через підвищення ставок оподаткування або введення нових податкових платежів стримувати виробництво товарів;

– **оптово-посередницька ціна.** Цю ціну встановлюють підприємства-посередники у взаємовідносинах між виробниками та роздрібними торговельними підприємствами. До них належать оптові бази, оптові склади, посередницькі юридичні та фізичні особи. Така ціна складається з відпускної ціни й оптово-посередницької надбавки, тобто витрат обігу посередницьких підприємств, їх прибутку та податку на додану вартість. Вона може суттєво вплинути на кінцеву ціну, якщо таких посередників досить багато. Тому з метою зменшення ціни потрібен оптимальний вибір посередницьких ланок товароруку;

– **роздрібна ціна.** За цією ціною роздрібні торговельні підприємства реалізують товари кінцевим споживачам. Її складають відпускна, або оптово-посередницька ціна виробника та посередника і торговельна надбавка, тобто витрати обертання роздрібно-торговельного підприємства, отриманий розмір прибутку і податок на додану вартість торговельного підприємства. При визначенні цієї ціни застосовують стратегії ціноутворення, які базуються на попиті та за яких головними чинниками є кон'юнктура ринку і вимоги споживачів до товарів та обслуговування споживачів. Головною метою такої ціни є найбільше пристосування її до вимог ринку з метою швидкої реалізації товарів і прискорення обігу грошових коштів.

Види цін за ступенем регулювання:

– **фіксовані ціни.** Це ціни, які встановлюються, змінюються або відмінюються державними органами на одному рівні, а їх порушення карається в адміністративному, а іноді й кримінальному, порядку. В сучасній економіці України такі ціни встановлені на комунальні послуги для населення, вартість проїзду в міському транспорті, на споживчу електричну енергію, бензин та дизельне паливо та ін. При їх порушенні відповідне підприємство несе повну адміністративну, економічну, фінансову, а в деяких випадках і кримінальну, відповідальність. Такі ціни жорстко контролюються державними ціновими та податковими органами. Встановлення цін вимагає великих фінансових витрат і є достатньо ефективним, тому в багатьох країнах світу такі ціни застосовуються до незначної кількості товарів або послуг. Треба зазначити, що і в Україні перелік товарів за цими цінами поступово зменшується;

– **регульовані ціни.** Вони встановлюються також державними органами або органами місцевого самоврядування згідно з відповідними повноваженнями і мають окремі обмеження. У практиці ціноутворення застосовуються певні обмеження: встановлюється максимальна ціна на виріб,

яку підприємство не може перевищувати (при цьому обмеження щодо найменшого розміру ціни не встановлюються), встановлюється мінімальна ціна на виріб, нижче від якої підприємство не може реалізувати свій товар (при цьому найбільший розмір ціни не встановлюється), встановлюються обмеження окремих частин ціни (при чому вони можуть бути як максимальні, так і мінімальні). Наприклад, визначається граничний розмір торговельної надбавки для торговельних або різних посередницьких підприємств. Може встановлюватись обмеження розміру прибутку при виробництві окремих високоприбуткових товарів (з дорогоцінних металів) або виробів монопольного виробництва (алкогольних і тютюнових виробів);

– встановлюються **вільні, або договірні, ціни** згідно з укладеними угодами між виробниками та підприємствами-реалізаторами під впливом попиту та пропозиції на цей товар і не можуть мати будь-яких обмежень.

За територією дії:

– **світові** – це середні ціни на вироби або товари, характерні для всього світового господарства або більшості країн світу, їх можуть встановлювати на особистих конференціях та засіданнях різних країн світу (наприклад, на нафту ціна встановлюється на засіданні ради ОПЕК). В основному такі ціни мають рекомендаційний характер, а щодо країн, які беруть участь у прийнятті таких цін, – обов'язковий;

– **міждержавні** – ціни, що встановлюються в договорах між державами, при укладанні двосторонніх угод щодо постачання товарів, які мають державне та стратегічне значення для країни;

– **державні** – ціни, які встановлюються та діють у середині держави на внутрішньому ринку товарів і послуг. їх дія обмежується державним кордоном країни;

– **місцеві** – це ціни, що встановлюються на місцевих ринках у межах будь-якого регіону країни. Вони визначаються під впливом теперішньої кон'юнктури ринку та дії особистих чинників. Залежно від місця дії поділяються на ціни міського, сільського та змішаного ринку.

За ступенем монопольності:

– **монопольні**. Встановлюються виробниками або реалізаторами, які є монополістами і займають на ринку найбільшу частку. Таке становище на ринку дає їм змогу встановлювати будь-яку високу ціну на свій товар і дуже низьку ціну на сировину, яку купують у постачальників, й отримувати додатковий прибуток у великих розмірах. У світовій практиці такі ціни регулюються державою, але якщо підприємство згідно з антимонопольним законодавством визначається як монополіст, то за допомогою встановлення додаткових податкових платежів.

– **конкурентні ціни** – ціна, що формується на конкурентному ринку, коли на ньому діє достатня кількість підприємств і їх частка у виробництві та реалізації продукції на перевищує 1 %. Визначається під впливом попиту і пропозиції та в основному середньою ціною ринку.

За часом дії ціни поділяються на:

– **постійні** – діють протягом достатньо тривалого часу (півроку і більше);

– **змінні** – постійно змінюються під впливом різних цінових чинників.

Залежно від суб'єкта встановлення:

– **ціна продавця**. Це ціна, яку встановлює й контролює виробник товару. Як правило, її встановлюють в умовах, коли попит перевищує пропозицію і стимулює виробника збільшувати виробництво товарів та послуг. Проте з'являється небезпека, що виробник не приділятиме належної уваги підвищенню якості своїх виробів, тому що попит незадоволений і споживач змушений купувати товари його виробництва;

– **ціна покупця**. Це ціна, яка виникає на звичайному ринку під впливом попиту та пропозиції, тобто звичайна ринкова ціна;

– **номінальна ціна**. Це ціна, яка публікується у прейскурантах, довідниках, біржових котируваннях і на яку орієнтуються продавці та покупці при укладанні угод.

З урахуванням диференціації цін по галузях і сферах обслуговування економіки виокремлюють такі види цін:

– оптові ціни на продукцію промисловості – ціни, за якими промислова продукція реалізується усім категоріям споживачів (незалежно від форми власності);

– закупівельні ціни на продукцію сільського господарства – ціни, за якими реалізується сільськогосподарська продукція колгоспами, радгоспами, фермами та населенням (продукція особистих підсобних господарств);

– ціни на будівельну продукцію – являють собою або кошторисну вартість об'єкта (граничний розмір витрат на будівництво кожного об'єкта), або усереднену кошторисну вартість одиниці кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (за 1 м² житлової площі, 1 м² малярних робіт і т.д.);

– тарифи вантажного і пасажирського транспорту – плата за переміщення вантажів і пасажирів, яка стягується транспортними організаціями з відправників вантажів і населення;

– ціни на споживчі товари – використовуються для реалізації товарів у роздрібній торговельній мережі населенню, підприємствам і організаціям;

– зовнішньоторговельні ціни – це ціни, за якими здійснюється експорт вітчизняних та імпорт зарубіжних товарів і послуг. Формування цін цієї групи принципово відрізняється від визначення національних цін. Зовнішньоторговельні ціни поділяються на експортні та імпортні. Експортні ціни – ціни, по яких російські виробники або зовнішньоторговельні організації продають вітчизняні товари (послуги) на світовому ринку. Імпортні ціни – ціни, по яких російські фірми закупають товари (послуги) за кордоном. Ціни на імпортовану продукцію встановлюються на базі митної вартості імпортного товару з урахуванням митних мит, валютного курсу, витрат на реалізацію даного товару всередині країни. При цьому в структурі імпортних цін значне місце займають непрямі податки (акциз і податок на додану вартість).

Процес встановлення та розробки ціни називається **ціноутворенням**. Ціноутворення – складний процес, на який впливає ряд динамічних факторів. З їх врахуванням формування рівня ціни включає такі етапи:

При розробці ціни повинні враховуватися завдання, які підприємство ставить на перспективний і поточний період. Вони можуть бути різними: вихід у певний сегмент ринку, розширення меж ринку, одержання максимального прибутку за короткий період часу, виживання за умов гострої конкуренції або економічної кризи тощо. Кожне з цих завдань впливає на політику ціноутворення і рівень цін. В одних випадках ціни підтримуються на високому рівні (максимізація прибутку у поточному періоді), в інших – на низькому (завоювання ринку) або гранично низькому (виживання). Слід враховувати також державну політику в галузі ціноутворення, регулювання цін.

В умовах стабільної економіки ціни, які ґрунтуються переважно на суспільно необхідних витратах праці, дають змогу ефективно використати вартісні показники для встановлення правильних пропорцій у розвитку галузей і забезпечити еквівалентний обмін продукції з галузями промисловості. Такі ціни створюють умови для здійснення принципу матеріальної зацікавленості в розширенні виробництва і наближення закупівельних цін до витрат, що є важливим критерієм наукового обґрунтування.

З позиції виробника, ціни повинні встановлюватися на такому рівні, щоб забезпечувати повернення витрат на виробництво й отримання відповідної рентабельності для досягнення бажаних темпів розширеного відтворення та підвищення матеріального добробуту працівників підприємства. Економічно обґрунтовану ціну можна подати формулою:

$$Ц = C/v + Pr, \quad (7.1)$$

де $Ц$ – ціна одиниці продукції (без непрямих податків), грн.;

C/v – собівартість одиниці продукції, грн.;

Pr – прибуток.

Для визначення ціни застосовують різноманітні методи. Основні з них:

– розрахунок ціни за методом “середні витрати плюс прибуток”. Він найпростіший і широко застосовується в практиці. Таку ціну встановлюють самі підприємства або вона обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції;

– забезпечення беззбитковості й отримання цільового прибутку. Особливість полягає в тому, що ціна залежить від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції;

– встановлення ціни відповідно до реальної вартості продукції, її розмір залежить не від витрат виробництва, а від реакції покупців на конкретний розмір ціни на продукцію;

– встановлення ціни на основі середніх поточних цін полягає в тому, що за основу беруть ціну конкурентів, не звертаючи уваги на власні витрати і попит на продукцію;

– встановлення ціни за рівнем попиту. Беруться до уваги умови продажу, кон’юнктура ринку, супутні послуги і под. Згідно з цим методом, на ті самі товари ціни можуть бути різними в окремих сегментах ринку.

ТЕМА 8: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1. Поняття та види доходів підприємства.

8.2. Прибуток: зміст, види та показники.

8.1 Поняття та види доходів підприємства

Останнім етапом кругообігу капіталу промислового підприємства є надходження до нього певної суми коштів, котрі прийнято називати доходом підприємства.

Доходи підприємства – це збільшення економічних вигод у результаті надходження грошових коштів, іншого майна та (або) погашення зобов'язань, що приводить до збільшення капіталу. Як і витрати, доходи бувають від звичайних видів діяльності та інші.

Доходами від звичайних видів діяльності є виручка від продажу продукції і товарів, надходження, пов'язані з виконанням робіт, наданням послуг.

До інших доходів відносяться:

– надходження, пов'язані з наданням за плату в тимчасове користування (тимчасове володіння і користування) активів організації;

– надходження, пов'язані з наданням за плату прав, що виникають з патентів на винаходи, промислові зразки та інших видів інтелектуальної власності;

– надходження, пов'язані з участю в статутних капіталах інших організацій (включаючи відсотки та інші доходи по цінних паперів);

– прибуток, отримана організацією в результаті спільної діяльності (за договором простого товариства);

– надходження від продажу основних засобів та інших активів, відмінних від грошових коштів (крім іноземної валюти), продукції, товарів;

– проценти, отримані за надання в користування коштів організації, а також відсотки за використання банком грошових коштів, що знаходяться на рахунку організації в цьому банку;

– штрафи, пені, неустойки, отримані за порушення умов договорів;

– активи, отримані безоплатно, зокрема за договором дарування;

– надходження у відшкодування заподіяних організації збитків;

– прибуток минулих років, виявлена у звітному році;

– суми кредиторської і депонентської заборгованості, по яких минув термін позовної давності;

– курсові різниці;

– сума дооцінки активів (за винятком необоротних активів).

До інших доходів також відносяться надходження, виникаючі як наслідки надзвичайних обставин господарської діяльності (стихійного лиха, пожежі, аварії, націоналізації і т. п.): страхове відшкодування, вартість матеріальних

цінностей, що залишаються від списання непридатних до відновлення і подальшого використанню активів, тощо

За джерелами формування виділяють три види доходів

1. **Доход від реалізації продукції** (надання послуг, виконання робіт). Це кошти отримані підприємством від основної діяльності. даний вид доходів є основним для підприємства і повинен забезпечувати основну масу фінансових надходжень. Даний вид доходів також називають **виручка** – це сума коштів отримана підприємством від реалізації певного обсягу продукції. Вона дорівнює добутку обсягу проданого товару і ціни, за якою реалізовано товар:

$$TR = D_{\text{прод}} = TR \cdot Q = C \cdot Q, \quad (8.1)$$

де TR ($D_{\text{прод}}$) – виручка, доход від реалізації продукції, грн.;

Q – обсяг продукції у натуральному виразі;

C – ціна одиниці продукції, грн.

Варто пам'ятати, що обсяг продукції визначається рядом показників, а саме:

Валовий обсяг продукції ($Q_{\text{вал}}$) – вся продукція, що уже виготовлена або ще знаходиться на різних стадіях виробництва. Товарний обсяг продукції ($Q_{\text{тов}}$) – готова продукція, що призначена для продажу стороннім суб'єктам. Реалізований обсяг продукції ($Q_{\text{реал}}$) – продана та оплачена продукція.

При розрахунку виручки для підприємств слід використовувати обсяг реалізованої продукції та ціни за вирахуванням всіх непрямих податків.

2. **Доход від реалізації майна**. Це кошти, отримані підприємством від реалізації основних засобів, зайвого обладнання, матеріалів, запасних частин для ремонту, комплектуючих тощо.

3. **Доход від позареалізаційних операцій** – це фінансові потоки, отримані від операцій, безпосередньо не пов'язаних з основною діяльністю: здача майна в оренду, результат від розміщення серед інвесторів облігацій і акцій підприємства, суми отриманих штрафів, доходи від спільної діяльності тощо.

Таким чином загальний доход підприємства визначається за формулою:

$$D_{\text{заг}} = TR \cdot Q = D_{\text{реал.м.}} + D_{\text{позар.опер.}} \quad (8.2)$$

де $D_{\text{заг}}$ – загальний доход підприємства, грн.;

$D_{\text{реал.м.}}$ – доход від реалізації майна, грн.;

$D_{\text{позар.опер.}}$ – доход від позареалізаційних операцій, грн.

8.2 Прибуток: зміст, види та показники

Основним результатом фінансової діяльності підприємства є прибуток.

Прибуток – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими видатками, тобто сума на яку доход підприємства перевищує його витрати:

$$Pr = D - B, \quad (8.3)$$

де Pr – прибуток підприємства, грн.

Протилежна величина (при перевищенні витрат над доходом) називається **збитком**.

Фактори, що впливають на отримання прибутку, класифікують таким чином:

– *зовнішні*, що не залежать від діяльності підприємств, але можуть значно впливати на розмір прибутку (природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій);

– *внутрішні*, що поділяються на *виробничі* і *позавиробничі*. Виробничі фактори характеризують наявність і якісні показники використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, можуть поділятися на *екстенсивні* й *інтенсивні*. *Екстенсивні* фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи устаткування, чисельності персоналу, фонду робочого часу й ін. *Інтенсивні* фактори впливають на процес одержання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності устаткування і поліпшення його якостей, прискорення оборотності обігових коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу тощо. *До позавиробничих* факторів належать, наприклад, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови праці і побуту тощо.

У ринковій економіці прибуток виконує такі *функції*:

– *стимулюючу* (прибуток стимулює підприємця займатися підприємницькою діяльністю);

– *інноваційну* (стимулює пошук нових, нетрадиційних рішень в умовах конкурентної боротьби);

– функцію *розвитку виробництва і технологій* (прибуток – джерело відновлення ресурсів і розміщення виробництва);

– *перерозподільну* (ресурси “направляються” в ту галузь, де норма прибутку вища);

– *фіскальну* (податок із прибутку – це доходна частина бюджету).

Оскільки є три джерела отримання доходів підприємства, то і прибуток за джерелами формування поділяють на три види:

1) прибуток від реалізації продукції (послуг, робіт);

2) прибуток від реалізації майна;

3) прибуток від позареалізаційних операцій.

Прибуток від реалізації продукції (послуг, робіт) є основним складником загального прибутку. Цей прибуток визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції (без врахування податку на додану вартість і акцизного збору) та загальними витратами на виробництво відповідного обсягу продукції:

$$Pr_{\text{прод}} = TR - B_{\text{заг}}, \quad (8.4)$$

де $Pr_{\text{прод}}$ – прибуток від реалізації продукції, грн.;

$B_{\text{заг}}$ – загальні витрати на виробництво даного обсягу продукції, грн.

Зважаючи, що витрати та доходу в даному випадку прямо пов’язані з обсягом продукції, то можна формулу подати наступним чином:

$$Pr_{\text{прод}} = Q \cdot Ц - Q \cdot C/v = Q \cdot (Ц - C/v), \quad (8.5)$$

де Ц – ціна одиниці продукції (без непрямих податків), грн.;

С/в – собівартість одиниці продукції, грн.

Прибуток від реалізації майна включає прибуток від продажу основних засобів (матеріальних активів), нематеріальних активів, матеріалів, комплектуючих тощо. Його розраховують як різницю між доходом від продажу та витратами на реалізацію (реклама, транспортування, демонтаж, підготовка до реалізації тощо) і залишковою вартістю реалізованих об'єктів.

Прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від пайової участі у спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, перевищення сум отриманих штрафів над сплаченими, прибуток минулих років, виявлених у звітному періоді, тощо.

Загальний прибуток підприємства являє собою суму трьох складових за джерелами формування, однак основним компонентом повинен бути прибуток від продажу продукції.

Організуючи свою діяльність будь-яке підприємство обов'язково визначає обсяг беззбиткової діяльності ($Q_{б/зб.}$), котрий характеризує стан підприємства за котрого отримані доходи за своєю величиною відповідають загальним витратам (тобто прибуток рівний нулю).

Аналітично розрахунок обсягу беззбиткового виробництва можна визначити за формулою:

$$Q_{б/зб.} = \frac{V_{пост.}}{Ц - V_{зм}^{сер}}, \quad (8.6)$$

де, $V_{пост.}$ – постійні витрати, грн.;

$V_{зм.}^{сер.}$ – середні змінні витрати (величина змінних витрат на одиницю продукції), грн.;

Ц – ціна одиниці продукції без урахування непрямих податків, грн.

Графічно модель визначення беззбиткового обсягу виробництва представлено на рис. 8.1.

Якщо підприємство реалізує продукцію в обсязі, меншому за критичний обсяг виробництва, воно зазнає збитків, оскільки витрати перевищуватимуть виручку. Якщо обсяг реалізації продукції перевищуватиме критичний обсяг виробництва, підприємство отримуватиме прибуток, оскільки виручка перевищуватиме витрати.

Якщо підприємство ставить на меті отримання певної величини прибутку, то воно може скористатись методикою “беззбиткового обсягу” для визначення масштабів виробництва, котрі забезпечать отримання цільового прибутку:

$$Q_{приб} = \frac{V_{пост.} + Pr}{Ц - V_{зм}^{сер}}, \quad (8.7)$$

де, $Q_{приб.}$ – обсяг продукції, що забезпечує підприємству отримання цільового прибутку, натуральні одиниці;

Pr – розмір цільового прибутку, грн.

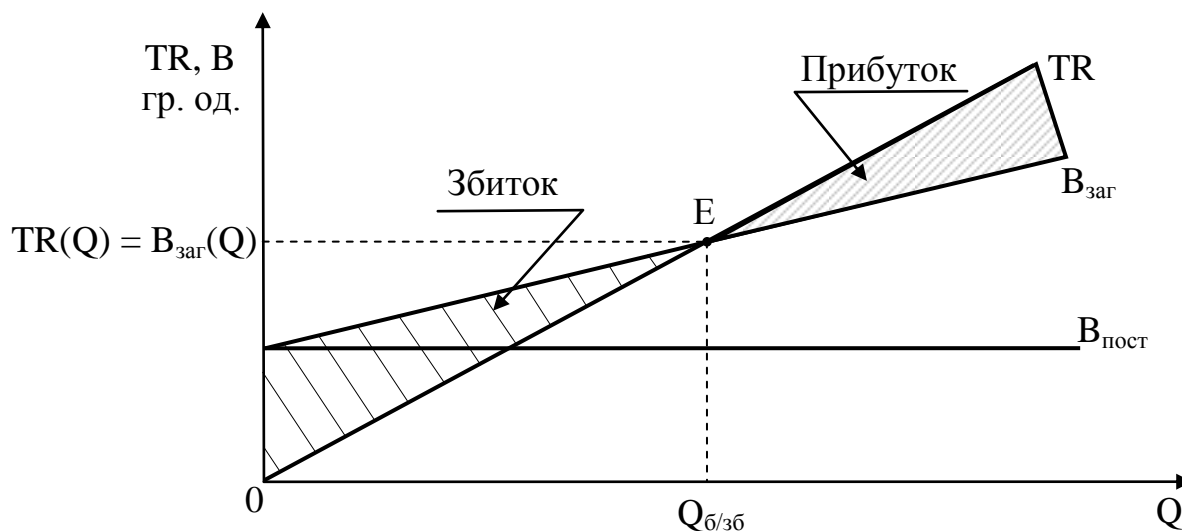


Рисунок 8.1 – Графічна інтерпретація точки беззбитковості підприємства.

Розрізняють також поняття бухгалтерського і економічного прибутку, що різняться способом врахування витрат та їх поділом на явні та неявні.

Під **бухгалтерським прибутком** розуміють різницю між валовим доходом і бухгалтерськими (явними) витратами. Розрахований таким чином прибуток перевищує його реальну величину на суму вартості витрат власних ресурсів підприємств (неявних витрат), використаних у своєму виробництві. Їх розміри можуть бути значними, а їх нарахування може значно впливати на рішення, що приймаються, про доцільність діяльності у даній галузі виробництва. Якщо одержаний прибуток не відшкодовує неявні витрати, то підприємець має вийти з бізнесу, передати свої ресурси і послуги іншому підприємцю. Тому кожне підприємство повинно досягти такого рівня прибутку від виробничо-господарської діяльності, який був би більшим за його економічні витрати.

Економічний прибуток підприємства залишається після відрахування з валового доходу величини економічних витрат. Таким чином, підприємство отримує економічний прибуток, коли його валовий дохід перевищує суму бухгалтерських і неявних витрат.

Також варто розрізнити валовий та чистий прибуток. Валовий (балансовий) прибуток (англ. Gross profit) являє собою всю суму отриманого прибутку підприємством, а **чистий прибуток** (Net Income) – частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податку на прибуток:

$$Pr_{\text{ч}} = Pr - T_{\text{пр}}, \quad (8.8)$$

де $Pr_{\text{ч}}$ – чистий прибуток, грн.;

$T_{\text{пр}}$ – сума сплаченого податку на прибуток, грн.

Саме чистий прибуток використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво. Чистий прибуток є найважливішим фінансовим показником, який є джерелом подальшого розвитку підприємства.

Абсолютне значення прибутку, як показника, що характеризує діяльність підприємства, недостатньо для визначення ефективності виробництва, так як на даний показник впливають потужність підприємства і інші фактори, які безпосередньо не характеризують рівень його господарювання. Тому важливо розрахунок абсолютного показника доповнювати відносними характеристиками його прибутковості.

Абсолютна величина прибутку за вирахуванням податку на прибуток (чистий прибуток), яка віднесена до витрат на виробництво або виробничих засобів чи капіталу підприємства, визначає порівняльний результат роботи підприємства, а відносна величина, яка отримується, називається *рентабельністю*.

Рентабельність – це узагальнюючий показник ефективності підприємства, що характеризує його прибутковість щодо певної бази.

Рентабельність має ряд модифікацій:

1) **рентабельність виробництва** характеризує загальний рівень прибутковості виробництва даного підприємства:

$$R_{\text{реал}} = \frac{Pr}{B_{\text{заг}}} \cdot 100\% , \quad (8.9)$$

де $B_{\text{заг}}$ – загальні витрати підприємства, грн.

Pr – прибуток підприємства, грн.

2) **рентабельність продукції** характеризує рівень прибутковості виробництва окремих видів продукції підприємства:

$$R_{\text{реал}} = \frac{Pr^1}{C/V} \cdot 100\% = \frac{Ц - C/V}{C/V} \cdot 100\% \quad (8.10)$$

де C/V – повна собівартість одиниці продукції, грн.

Pr^1 – прибуток з одиниці продукції, грн.

3) **рентабельність виробничих фондів** ($R_{\text{в.ф.}}$) – традиційний показник на наших підприємствах, який називають на практиці рентабельністю виробництва, обчислюється за формулою:

$$R_{\text{в.ф.}} = \frac{Pr}{\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{обор}}} \cdot 100\% , \quad (8.11)$$

де $P_{\text{бал}}$ – прибуток підприємства за рік, грн.;

$(\Phi_{\text{осн}} + \Phi_{\text{обор}})$ – середня величина основних виробничих засобів і оборотних коштів підприємства за рік, грн.

4) **рентабельність власного (акціонерного) капіталу** ($R_{\text{вл}}$) показує ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_{\text{вл}} = \frac{Pr}{K_{\text{вл}}} \cdot 100\%, \quad (8.12)$$

де $K_{\text{вл}}$ – власний капітал, грн.

Цей показник рентабельності цікавить в першу чергу акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

Абсолютні та відносні показники прибутку є характеристиками-стимуляторами, тобто підприємство повинно прагнути до збільшення їх величини.

Основним завданням підприємства є визначення та використання резервів підвищення ефективності діяльності підприємства. Під **резервами підвищення економічної ефективності виробництва** розуміють невикористані можливості збільшення отриманого прибутку в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства (рис. 8.2).



Рисунок 8.2 – Резерви підвищення ефективності виробництва.

Використання зазначених резервів можливе за рахунок *чинників*, пов'язаних з підвищенням технічного рівня виробництва, вдосконаленням управління, організації виробництва і праці, зміною обсягу й структури виробництва, поліпшенням якості природних ресурсів та ін.

Зокрема, щодо підвищення *ефективності використання основних засобів* – слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, проаналізувати структуру собівартості продукції щодо співвідношення у ній часток амортизації, витрат на оплату праці, матеріальних витрат. Ці показники слід

порівняти з аналогічними показниками найближчих конкурентів, а також проаналізувати в динаміці.

Щодо *оборотних засобів*, то чинниками збільшення їх оборотності як основного показника ефективності використання є прискорення реалізації готової продукції, зменшення обсягів незавершеного виробництва, оптимізація виробничих запасів, обґрунтоване нормування матеріальних ресурсів, використання вторинних ресурсів та ін.

Підвищити *ефективність використання праці* можна за рахунок зменшення внутрішньозмінних втрат робочого часу, зменшення плинності кадрів, використання засобів механізації і автоматизації праці, вдосконалення системи стимулювання працівників.

Удосконалення *системи управління* повинно відбуватися на основі пошуку нових ефективних способів управлінського впливу на колектив людей, вдосконалення організаційної структури управління підприємством, оптимізації рівнів управління тощо.

Удосконалення *організації виробничого процесу* має відбуватися через впровадження нових підходів до організації робочих місць, удосконалення виробничої структури підприємства, застосування більш ефективних типів виробництва (масового, крупносерійного).

Використання *технологічних резервів* підвищення ефективності виробництва є надзвичайно актуальним для вітчизняних підприємств, оскільки їх техніко-технологічне відставання не тільки гальмує зростання продуктивності праці, не дозволяє раціонально використовувати матеріальні ресурси і забезпечувати виробництво конкурентоспроможної продукції, а й зумовлює нерозвиненість культури виробництва і корпоративної культури.

Економічна ефективність діяльності підприємства безпосередньо пов'язана із *соціальною ефективністю* цієї діяльності, оскільки результати роботи підприємства є базою для вирішення цілого ряду соціальних проблем.

Соціальну ефективність слід розглядати як на рівні окремо взятого підприємства (локальна ефективність), так і на загальнодержавному чи муніципальному рівнях. Визначення рівня соціальної ефективності повинно охоплювати ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а також ті, які не піддаються прямому кількісному вираженню.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: А.С.К., 2004. – 400 с.
2. Володькіна М.В. Економіка промислового підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2004. – 196 с.
3. Денисов В.И. Техничко-экономические расчеты в энергетике: Методы экономического сравнения вариантов. – М.: Энергоатомиздат, 1985. – 216 с.
4. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001. – 512 с.
5. Економіка підприємства: Навчальний посібник / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Холчан, Ю.В. Піча. – К., Львів: Каравела: Новий Світ-2000, 2001. – 292 с.
6. Економіка підприємства: навч. посіб./ В.В. Величко – Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ – 2010. – 169 с.
7. Економіка підприємства: Підручник / Грещак М.Г., Колот В.М., Наливайко А.П. та інш.; За ред. Покропивного С.Ф. – К: КНЕУ, 2001. – 522 с.
8. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – 2 вид., переробл. та доп. – К: КНЕУ, 2001. – 528 с.
9. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. д.е.н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2004. – 648 с.
10. Економіка підприємства: підручник / Швиданенко Г.О., Васильков В.Г., Гончарова Н.П. [та ін.]; за заг. ред. Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2009. – 598 с.
11. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
12. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навч. посіб. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 216 с.
13. Мельник Л.Г., Корінцева О.І., Сотник І.М. Економіка енергетики: Навчальний посібник. – Суми: ВТД “Університетська книга”, 2006. – 238 с.
14. Мельник Л.Г. Экономика предприятия: Конспект лекций: Учебное пособие / Л.Г. Мельник, А.И. Каринцева. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 398 с.
15. Харів П.С. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів: Навч. посібник. – 2-ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 301 с.
16. Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник / В.М. Шаповал, Р.Н. Аврамчук, О.В. Ткаченко. – К.: ЦНЛ, 2003. – 287 с.
17. Blank L., Tarquin A. Basics of Engineering Economy. – New York: McGraw-Hill, 2008. – 436 p.
18. Blank L., Tarquin A. Engineering Economy. – New York: McGraw-Hill, 2011. – 640 p.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 – Перелік і розміри доплат та надбавок до тарифних ставок, окладів і посадових окладів працівників, підприємств, установ і організацій, що мають міжгалузевий характер (крім бюджетної сфери), для встановлення у галузевих, територіальних угодах та колективних договорах

Найменування доплат і надбавок	Розміри доплат і надбавок
1	2
ДОПЛАТИ:	
За суміщення професій (посад)	доплата одному працівнику не обмежується максимальним розміром і встановлюється в межах економії фонду заробітної плати за тарифною ставкою і окладом суміщеної посади працівника
За розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт	розмір доплати одному працівнику не обмежується і визначається наявністю економії за тарифними ставками і окладами, які могли б виплачуватися за умови дотримання нормативної чисельності працівників
За виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника	до 100% тарифної ставки (окладу, посадового окладу) відсутнього працівника
За роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці	за роботу у важких і шкідливих умовах праці – 4%, 8% і 12% тарифної ставки (окладу) за роботу в особливо важких і особливо шкідливих умовах праці – 16%, 20% і 24% тарифної ставки (окладу)
За інтенсивність праці	до 12% тарифної ставки (окладу)
На період освоєння нових норм трудових затрат	підвищення відрядних розцінок до 20% підвищення тарифних ставок до 10%
За керівництво бригадою (бригадиру, не звільненому від основної роботи)	доплата диференціюється залежно від кількості робітників у бригаді (до 10, понад 10, понад 25 осіб) конкретний розмір доплати:

Продовження таблиці А.1

1	2
	визначається галузевими (регіональними) угодами залежно від розміру ставки розряду, присвоєного бригадиру якщо чисельність ланки становить більше ніж п'ять осіб, ланковим встановлюється доплата в розмірі до 50% відповідної доплати бригадира
За роботу у вечірній час – з 18 до 22 години (при багатозмінному режимі роботи)	20% годинної тарифної ставки (окладу, посадового окладу) за кожну годину роботи в такий час
За роботу в нічний час	35% годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в цей час
НАДБАВКИ:	
За високу професійну майстерність	диференційовані надбавки до тарифних ставок (окладів) робітників: III розряду – 12% IV розряду – 16% V розряду – 20% VI і вищих розрядів – 24% тарифної ставки (окладу)
За класність водіям легкових і вантажних автомобілів, автобусів	водіям: 2-го класу – 10%, 1-го класу – 25% установленної тарифної ставки за відпрацьований водієм час
За класність машиністам електровозів, тепловозів, електропоїздів, дизель-поїздів	до 25% установленної тарифної ставки за відпрацьований машиністом час
За високі досягнення у праці	до 50% посадового окладу
За виконання особливо важливої роботи на певний термін	до 50% посадового окладу

ДОДАТОК Б

Відповідно до Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості в перераховані статті включаються наступні види витрат (наводиться в скороченому вигляді).

До елемента “Матеріальні витрати” відносяться витрати на:

1) сировину і матеріали, що одержуються у сторонніх підприємств і організацій і входять до складу виробленої продукції;

2) покупні матеріали, використовувані в процесі виробництва продукції для забезпечення нормального ходу технологічного процесу виготовлення і упакування продукції, або застосовувані для ремонту й експлуатації основних засобів; запасні частини для ремонту устаткування, знос інвентарю, інструменту та інших засобів виробництва, що не є основними виробничими засобами;

3) покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати, що підлягають монтажу чи додатковій обробці на даному підприємстві;

4) роботи й послуги виробничого характеру, що виконуються сторонніми підприємствами і не відносяться до основного виду його діяльності (транспортні послуги);

5) витрати, пов'язані з використанням природної сировини, в частині відрахувань для покриття витрат на геологорозвідку і геологопошуки корисних копалин, на рекультивацію земель, платежі за використання інших природних ресурсів;

6) придбане у сторонніх підприємств і організацій паливо, що витрачається в технологічних цілях на виробництво усіх видів енергії, опалення виробничих приміщень, транспортні роботи, пов'язані з обслуговуванням виробництва власним транспортом;

7) придбану енергію усіх видів, що витрачається на технологічні, енергетичні та інші виробничі підприємства;

8) витрати внаслідок нестачі матеріальних цінностей в межах норм природного збитку.

До елемента “Витрати на оплату праці” відносяться:

1) витрати на виплату основної і додаткової заробітної плати, обчислені згідно з прийнятими підприємством системами оплати праці, включаючи усі види грошових і матеріальних доплат;

2) виплати, передбачені законодавством про працю, за невідпрацьоване на виробництві час: оплата щорічних відпусток (компенсація за невикористану відпустку), крім оплати відпустки в частині витрат на оплату праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємстві; оплата праці за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства; винагорода за передбачену законодавством вислугу років, інші виплати;

3) витрати, пов'язані з підготовкою (навчанням) і перепідготовкою кадрів;

4) виплата за виконання робіт (послуг) згідно з договором цивільно-правового характеру;

5) виплата звільненим працівникам вихідної допомоги середнього заробітку.

До елемента “Відрахування на соціальні заходи” відносяться:

1) відрахування на державне (обов'язкове) соціальне страхування, включаючи обов'язкове медичне, також страхування від нещасливих випадків на виробництві і професійних захворюваннях, що призвели до втрати працездатності;

2) відрахування на державне (обов'язкове) пенсійне страхування (Пенсійний фонд);

3) відрахування у Фонд надання допомоги безробітним.

До елемента “Амортизація основних засобів і нематеріальних активів” відносяться:

1) витрати на повне відновлення основних засобів і капітальний ремонт;

2) амортизаційні відрахування на надані в оперативну й фінансову оренду основних засобів;

3) витрати орендаря на капітальний ремонт орендованих будівель (приміщень) нежилого призначення;

4) витрати, пов'язані зі зносом нематеріальних активів, у сумі амортизаційних відрахувань, обумовлених щомісяця за нормами, розрахованими виходячи з їхньої первинної вартості й терміну корисного використання, але не більш десяти років безупинної експлуатації на термін діяльності підприємства.

До елемента “Інші операційні витрати” відносяться:

1) витрати, пов'язані з керуванням виробництвом;

2) службові відрядження в межах норм, передбачених законодавством;

3) оплата робіт (послуг) консультативного й інформаційного характеру, зв'язаних із забезпеченням виробництва, збереженням і реалізацією продукції, включаючи послуги щодо зміни структури керування приватизованим підприємством, а також передбачених законодавством обов'язкових аудиторських перевірок;

4) оплата робіт із сертифікації продукції;

5) оплата послуг інших підприємств щодо керування виробництвом, збереженням і реалізацією продукції (робіт, послуг), якщо штатним розкладом підприємства не передбачені відповідні функціональні служби;

6) плата за використання і обслуговування технічних засобів керування: обчислювальних центрів, вузлів зв'язку, засобів сигналізації;

7) оплата вартості ліцензії та інших державних дозволів для ведення господарської діяльності підприємства;

8) сплата збору за реєстрацію підприємства в органах державного керування, передбаченого законодавством;

9) витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;

10) платежі з обов'язкового страхування майна підприємства;

11) витрати на оплату відсотків по фінансових кредитах;

12) витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків;

- 13) витрати на виготовлення і придбання бланків і цінних паперів, а також інші витрати, пов'язані з емісією цінних паперів;
- 14) витрати на гарантійний ремонт і обслуговування виготовленої продукції, якщо це передбачено умовами реалізації продукції, але не більше двох відсотків вартості цієї продукції;
- 15) витрати на реалізацію продукції;
- 16) нарахування на заробітну плату й авторські винагороди творчим працівникам, що перелічуються у фонд творчих союзів України відповідно до законодавства;
- 17) податки, за винятком податків, стягнутих з прибутку;
- 18) витрати внаслідок технічно неминучого браку, витрати на операції зі скляною тарою, виплати за відшкодування збитку, заподіяного здоров'ю працівника, в результаті виконання ним трудових обов'язків;
- 19) оплата концесійних платежів за використання природних копалин;
- 20) витрати на обнародування річного звіту;
- 21) платежі за викиди забруднюючих речовин у навколишню природне середовище, розміщення відходів та інші види шкідливого впливу в межах лімітів;
- 22) сума сплачених орендарем відсотків (винагороди) за використання наданих в оперативну і фінансову оренду основних фондів.

Додаток В

Таблиця В.1 – Калькуляція собівартості

№	Стаття калькуляції	За способом перенесення
1	Сировина та матеріали	прям.
2	Купівельні комплектуючі	прям.
3	Паливо та енергія на технологічні цілі	прям.
4	Зворотні відходи	прям.
5	Основна заробітна плата виробничих робітників	прям.
6	Додаткова заробітна плата виробничих робітників	прям.
7	Відрахування на соціальні заходи	прям.
8	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування	непрям.
9	Загальновиробничі витрати	непрям.
10	Втрати внаслідок технологічно неминучого браку	прям.
11	Попутна продукція	прям.
12	Інші виробничі витрати	непрям.
Виробнича собівартість		
Адміністративні витрати		
Витрати на збут		
Інші операційні витрати		
Повна собівартість (собівартість реалізованої продукції)		

Таблиця В.2 – Кошторис виробництва

№	Елементи витрат	Сума, тис. грн.
1	Матеріальні витрати	
2	Заробітна плата	
3	Відрахування на соціальні потреби	
4	Амортизація основних засобів	
5	Інші витрати	
6	Витрати на виробництво разом	
7	Витрати, які не включаються у виробничу собівартість продукції	
8	Зміна залишків витрат майбутніх періодів	приріст віднімається, зменшення додається
9	Зміна залишків резерву майбутніх платежів	приріст додається, зменшення віднімається
10	Собівартість валової продукції	
11	Зміна залишків незавершеного виробництва	приріст віднімається, зменшення додається
12	Виробнича собівартість товарної продукції	
13	Позавиробничі витрати	
14	Повна собівартість товарної продукції	