

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з навчальної дисципліни «Економіка підприємства»
для студентів денної та заочної форми навчання
хімічних спеціальностей

Харків
НТУ «ХПІ»
2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
«ХАРКІВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ»

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з навчальної дисципліни «Економіка підприємства»
для студентів денної та заочної форми навчання
хімічних спеціальностей

Затверджено
редакційно-видавничою
радою університету,
протокол № від р.

Харків
НТУ «ХП»
2025

Конспект лекцій з навчальної дисципліни «Економіка підприємства» для студентів денної та заочної форми навчання хімічних спеціальностей / уклад.: В.Ю. Верютіна. – Харків: НТУ «ХП». – 2025. – 131 с.

Укладачі: В.Ю. Верютіна

Рецензент: доц. С.В. Сусліков

Кафедра економіки бізнесу і міжнародних економічних відносин

ЗМІСТ

<i>Вступ</i>	5
<i>Тема 1. Теорії підприємств і основи підприємництва</i>	
1.1 Поняття підприємства, його мета, функції та основні ознаки.....	7
1.2 Теорії (концепції) підприємства.....	9
1.3 Підприємницька діяльність, її принципи, форми і типи.....	11
1.4 Законодавче забезпечення підприємництва в Україні.....	12
1.5 Підприємницькі договори, їх структура і порядок укладання.....	15
1.6 Міжнародний бізнес, його суб'єкти, типи і види.....	17
<i>Тема 2. Види підприємств, їх організаційно-правові форми</i>	
2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні.....	19
2.2 Порядок створення та реєстрації підприємств.....	21
2.3 Класифікація підприємств.....	22
2.4 Форми об'єднання підприємств, їх утворення, мета і функції.....	27
<i>Тема 3. Капітал підприємства</i>	
3.1 Сутність та види капіталу підприємства.....	29
3.2 Поняття, класифікація і структура основних фондів підприємства.....	32
3.3 Облік і оцінка основних фондів.....	34
3.4 Види та показники зношування основних фондів.....	36
3.5 Ремонт основних фондів, види ремонту.....	38
3.6 Амортизація основних фондів.....	41
3.7 Напрямки відтворення основних фондів.....	42
3.8 Показники ефективності відтворення і використання основних фондів.....	44
3.9 Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства.....	46
3.10 Показники використання та нормування витрат матеріальних ресурсів.....	47
3.11 Оборотні кошти підприємства: поняття, класифікація і структура.....	49
3.12 Розрахунок нормативів оборотних коштів.....	51
3.13 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства.....	53
3.14 Шляхи покращення використання оборотних коштів підприємства.....	54
3.15 Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства, їх характеристика.....	57
<i>Тема 4. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці</i>	
4.1 Персонал підприємства, його склад.....	61
4.2 Структура персоналу підприємства, чинники, що впливають на неї.....	63
4.3 Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві.....	64
4.4 Управління персоналом підприємства.....	66
4.5 Продуктивність праці, показники і методи її вимірювання.....	70

4.6	Планування росту продуктивності праці.....	71
4.7	Організація і нормування праці на підприємстві.....	74
4.8	Мотивація як процес симулювання працівників, її моделі і методи...76	
4.9	Поняття, види і шляхи росту заробітної плати.....	77
4.10	Тарифна система, її елементи.....	80
4.11	Форми і системи оплати праці.....	81
4.12	Формування фонду оплати праці на підприємстві.....	84
	Тема 5. Ринок і продукція	
5.1	Ринок: поняття, умови формування і функції.....	85
5.2	Структура і види ринків.....	87
5.3	Типи ринкової структури.....	90
5.4	Ринкова інфраструктура, її складові елементи.....	91
	Тема 6. Техніко-технологічна база і виробнича потужність підприємства	
6.1	Виробничі процеси та принципи їх організації.....	93
6.2	Класифікація виробничих процесів.....	94
6.3	Виробнича потужність підприємства, чинники, що впливають на неї.....	96
6.4	Методи визначення виробничої потужності на підприємствах.....	97
	Тема 7. Витрати на виробництво та реалізацію продукції	
7.1	Поняття і класифікація витрат.....	98
7.2	Собівартість продукції, її види і показники.....	101
7.3	Формування кошторису витрат на виробництво.....	104
7.4	Калькулювання витрат на виробництво та реалізацію продукції.....	106
7.5	Джерела, чинники і шляхи зниження собівартості продукції.....	109
7.6	Планування зниження собівартості продукції.....	110
7.7	Економічний зміст, функції і види цін.....	112
7.8	Формування гуртових і роздрібних цін на продукцію.....	116
7.9	Методи ціноутворення.....	117
	Тема 8. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства	
8.1	Дохід і прибуток підприємства, схеми їх формування та розподілу.....	120
8.2	Прибутковість діяльності підприємств, показники, що її характеризують.....	121
8.3	Суть та оцінка загального фінансово-економічного стану підприємства.....	124
8.4	Ефективність виробництва: суть, види і показники.....	125
8.5	Показники, резерви і чинники підвищення ефективності виробництва.....	128
	Список літератури.....	130

ВСТУП

Конспект лекцій підготовлено згідно з освітньо-професійною програмою з навчальної дисципліни «Економіка підприємства», яка є спеціальною (фаховою) підготовкою.

У конспекті розглянуто питання, які пов'язані з діяльністю підприємства починаючи з моменту виникнення ідеї про його створення, вибору організаційно-правовий форми і реєстрації до організації виробництва і стратегії управління, формування політики ціноутворення та реалізації продукції, аналізу результатів роботи і вибору напрямів подальшого розвитку.

Економіка підприємства – це наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах. Термін „Економіка” вперше виник в античному суспільстві як “економія” – наука про домогосподарство. Термін “економія” вперше запропонував Ксенофонт. Найбільш глибоким дослідником економічних проблем був Аристотель.

Предметом вивчення економіки підприємства є методи і способи раціонального поєднання і ефективного використання всіх елементів виробничого процесу на рівні підприємства. При цьому економічні і організаційні питання розглядаються в тісному зв'язку з технікою і технологією.

Економіка підприємства – це сукупність економічних процесів, які здійснюються на підприємстві при використанні ресурсів для задоволення матеріальних потреб у відповідності до матеріальних можливостей учасників господарської діяльності.

Економіка підприємства як наука і навчальний курс є системою знань про закони, закономірності і правила використання на підприємстві певних, суворо обмежених, ресурсів для випуску корисної продукції (робіт, послуг) і розподілу її серед споживачів.

Мета і завдання курсу

Метою викладання навчальної дисципліни «Економіка підприємств» є формування у студентів здібностей самостійно мислити приймати управлінські рішення, виконувати комплексні економічні розрахунки для ефективного здійснення господарської діяльності на рівні підприємств з урахуванням чинників дії зовнішнього та внутрішнього середовища.

Завдання дисципліни:

- вивчення теорії та методологічних засад засвоєння практичних навичок управління підприємством у конкурентному середовищі;
- формування вмінь ефективного використання ресурсного і виробничо-господарського потенціалу,
- забезпечення розширеного самовідтворення на основі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Предмет дисципліни “Економіка підприємства” – закономірності функціонування і розвитку підприємства в ринкових умовах.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:

- економічні основи функціонування підприємств в умовах ринку;
- чинники, які впливають на ефективність роботи підприємств;
- економічний зміст ресурсів, структуру та форми ресурсного забезпечення;
- шляхи більш раціонального використання ресурсів;
- прогресивні методи планування та форми організації виробництва;
- показники оцінки результативності діяльності.

Студенти повинні вміти:

- виконувати економічні розрахунки;
- проводити аналіз використання ресурсів;
- оцінювати діяльність підприємства з економічної точки зору;
- володіти засобами викриття резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

ТЕМА 1. ТЕОРІЇ ПІДПРИЄМСТВ І ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 1.1 Поняття підприємства, його мета, функції та основні ознаки.
- 1.2 Теорії (концепції) підприємства.
- 1.3 Підприємницька діяльність, її принципи, форми і типи.
- 1.4 Законодавче забезпечення підприємництва в Україні.
- 1.5 Підприємницькі договори, їх структура і порядок укладання.
- 1.6 Міжнародний бізнес, його суб'єкти, типи і види.

1.1 Підприємство як суб'єкт ринкової економіки, його мета, функції та основні ознаки

Процес виробництва матеріальних благ, а також надання послуг, виконання робіт має бути певним чином організованим у просторі і часі. Така організація відбувається шляхом створення підприємств. Задовольняти ринкові потреби у продукції (роботах, послугах) можуть також суб'єкти підприємницької діяльності - фізичні особи.

Підприємство є організаційно відокремленою, економічно самостійною одиницею виробничої сфери національної економіки, яка спеціалізується на виготовленні продукції, наданні послуг або виконанні робіт

Сутність підприємства як організаційної форми господарювання визначена Господарським Кодексом України (ст.62): підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому цим Кодексом та іншими законами.

Мета функціонування підприємства на ринку – задоволення суспільних потреб у певних видах продукції (роботах, послугах; далі «продукції») та одержання прибутку.

Підприємство повинно одержувати прибуток, але забезпечити досягнення такої цілі можна лише через виготовлення за допомогою наявних у нього ресурсів необхідної споживачам продукції відповідного призначення, профілю і асортименту. Цивілізовані ринкові відносини вимагають розумного поєднання обох цілей.

Важливішими *завданнями* підприємств є:

- одержання доходу власником підприємства (державою, приватною особою, акціонерами);
- забезпечення споживачів продукцією підприємства у відповідності до ринкового попиту та укладених договорів;

- забезпечення виплати заробітної плати персоналу підприємства, нормальних умов праці та можливостей професійного росту працівників;
- створення робочих місць для населення;
- створення та підтримка потенціалу для майбутнього розвитку, безперервності існування підприємства;
- охорона довкілля (землі, повітряного та водного басейнів);
- недопущення зриву поставок або випуску неякісної продукції, скорочення обсягів виробництва та зниження доходів підприємства.

Завдання підприємства визначаються інтересами власника, розміром задіяного капіталу, умовами внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування.

До **основних функцій** виробничого підприємства можна віднести:

Виробничо-технологічні функції підприємства пов'язані із пошуком постачальників, споживачів, матеріально-технічним забезпеченням виробництва, використанням засобів праці для виготовлення продукції, впровадженням нових технологій, раціоналізацією виробничих процесів, винахідництвом, підвищенням якості продукції.

Економічні функції передбачають управління процесами виробництва і збуту товарів, укладання контрактів з постачальниками і споживачами, найом робочої сили, раціональна організація праці працівників, виплата заробітної плати, розподіл прибутків, сплата податків, зборів та інших платежів, розрахунок економічної ефективності діяльності, ціноутворення, залучення інвестицій.

Соціальні функції підприємства полягають у забезпеченні належних умов праці та відпочинку працівників, створенні сприятливого психологічного клімату у колективі, наданні допомоги та пільг працівникам, членам їх сімей та ін.

Зовнішньоекономічні функції пов'язані із виконанням підприємством функцій в системі міжнародного обміну товарів, спільному з іноземними партнерами виробництві, науково-технічному співробітництві тощо.

Крім основних, можуть бути виділені **допоміжні функції** підприємства, які зводяться до забезпечення документообігу, обліку, гарантування безпеки, статистичної звітності, дослідних функцій тощо.

Функції підприємства конкретизуються і уточнюються і залежності від розмірів підприємства, галузевої приналежності, форми власності, наявності соціальної інфраструктури, ступеня спеціалізації і кооперування.

Основні напрямки діяльності підприємств впливають з їх завдань та перегукуються з тими функціями, які вони виконують у системі ринкової економіки.

В умовах ринку визначальним напрямком діяльності кожного підприємства є **маркетингова діяльність**, сутність якої полягає у комплексному дослідженні ринку, рівня конкуренції на ньому, цін на продукцію, вимог покупців до продукції, методів і способів формування споживчого попиту, каналів розподілу товарів та ін.

Якщо ринок досліджений, то для задоволення потреб споживачів необхідно «вивести» на ринок конкурентоспроможну продукцію, а це пов'язано з розвитком *інноваційної діяльності* підприємства, яка охоплює науково-технічні розробки, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, технологічну та конструкторську підготовку виробництва.

Підприємство як основна організаційна та виробнича ланка народного господарства характеризується певними ознаками. Серед них:

1) *виробничо-технічна єдність*:

-спеціалізація на виготовленні певного виду продукції, наявність закінченого циклу її виготовлення, тобто продукція в умовах поділу праці набуває форми товару;

-володіння певним складом виробничих фондів;

-розробка єдиної технічної політики;

-спільність допоміжного і обслуговуючого господарства;

2) *організаційно-соціальна єдність*:

-наявність єдиного трудового колективу з його специфічними інтересами;

-управління підприємством одним керівником та адміністрацією;

-наділення підприємства реквізитами і правами юридичної особи (самостійний баланс, розрахунковий та інші рахунки в банку, печатка, штамп з назвою підприємства, ідентифікаційний код, юридична адреса, фірмовий бланк, товарний знак);

3) *фінансово-економічна самостійність*:

-вільний вибір виду діяльності;

-можливість самостійного формування програми діяльності, вибору постачальників матеріально-технічних та інших ресурсів і споживачів продукції, що виробляється, встановлення цін на продукцію або послуги відповідно до закону;

-вільний найом працівників в залежності від власної потреби;

-самостійний розподіл прибутку, що залишається у підприємства після сплати податків, зборів та інших, передбачений законом платника;

-визначення і обґрунтування форм і розмірів матеріального стимулювання працівників;

-самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

1.2 Теорії (концепції) підприємства

У процесі розвитку економічної науки сформувались кілька основних теорій (концепцій) підприємства. Кожна з них містить специфічні погляди на підприємство і робить відповідні акценти на ті чи інші його особливості.

Неокласична теорія розглядає підприємство як цілісний об'єкт, в якому вхідні ресурси залучаються у виробництво і перетворюються в готову продукцію, яка продається на вільному ринку. Ця модель підприємства ґрунтується на виробничій функції, яка «пов'язує» між собою витрачені

фактори і результати виробництва. Параметри виробничої функції підприємства визначаються конкретними технологічними процесами, які застосовуються для виробництва продукції.

Головне завдання підприємства полягає у визначенні необхідних обсягів виробництва і такого співвідношення витрат, які дали б змогу встановлювати ринкову ціну на продукцію, здатну максимізувати прибуток. Прибуток є формою вираження ефективності діяльності підприємства. Якщо підприємство не максимізуватиме прибуток, то воно під впливом ринкової конкуренції рано чи пізно буде ліквідоване.

Інституційна концепція підприємства розглядає фірму як організацію, створену людьми для більш ефективного використання їх можливостей.

Коротко завдання інституційної теорії фірми можна сформулювати як аналіз її поведінки у світі інформації. Основний акцент робиться на поясненні існування на ринку різноманітних підприємств, установ та організацій, їх функцій та масштабів діяльності, контактів з ними, можливих для підприємства варіантів вирішення питань планування, організації виробництва, контролю, мотивації працівників тощо. Поведінка підприємства характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями та працівниками. З цієї точки зору інституційна теорія підприємства є «містком» між стандартною неокласичною теорією і теоріями управління.

Еволюційна теорія трактує підприємство як один із суб'єктів у середовищі собі подібних. Його поведінка визначається, по-перше, взаємовідносинами між членами спільноти, а, по-друге, його внутрішніми характеристиками. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з «популяцією» формуються відповідні традиції та розробляються процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Згідно з еволюційною концепцією ці правила загалом визначають «обличчя» фірми, відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі.

Підприємницька модель підприємства ґрунтується на уявленні про нього як сферу прикладання підприємницької ініціативи та наявних у підприємця ресурсів.

Звичайно, не всі підприємства можна назвати «підприємницькими», тому ця теорія, на відміну від інших теорій підприємства, має значно вужчий об'єкт дослідження.

Сучасне підприємство - це досить складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка складається із взаємозалежних частин - виробництв, цехів, дільниць, служб тощо; взаємодіє із зовнішнім середовищем, з якого у систему надходять необхідні фактори виробництва та в якому реалізуються продукція, роботи, послуги як результати виробництва; здійснює діяльність, спрямовану на задоволення суспільних потреб.

Концепція агентської моделі підприємства відображає взаємовідносини між власниками та менеджерами і виконавцями підприємства. Згідно з цією концепцією власники, які не є керівниками підприємства, як правило, не володіють тією інформацією, якою володіють менеджери. За таких умов вони мусять бути впевненими у тому, що менеджери діятимуть в інтересах підприємства, тобто власника. На практиці узгодженість інтересів власників та менеджерів досягається за допомогою системи взаємовигідних контрактів, які по своїй суті не відрізняються від взаємодії покупця і продавця у крамниці. Підприємство фактично залишається набором обмежень для самостійно діючих індивідів.

Інтеграційна концепція підприємства розглядає його як відносно стійку, цілісну соціально-економічну систему, яка інтегрує в часі й просторі процеси виробництва, реалізації продукції, відтворення ресурсів. З'єднуючою ланкою між цими процесами та ринковим іміджем підприємства є його потенціал, який розглядається як сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що визначають очікувані характеристики його розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Об'єктом прийняття рішень, як правило, є розподіл ресурсів та зусиль підприємства між нарощуванням потенціалу та його використанням, між виробництвом та відтворенням, між сучасним та майбутнім станом підприємства.

Концепція підприємства як «відкритої» матеріально-речової та соціально-економічної системи набуває все більшої популярності серед фахівців зі стратегічного управління. Згідно із цією концепцією діяльність підприємства є погодженим у часі та просторі потоком ресурсів (сировини, матеріалів, обладнання, грошових коштів, трудових ресурсів, інформації), а також їх запасів, які допомагають балансувати та підтримувати ці потоки для отримання запланованих результатів діяльності.

1.3 Підприємницька діяльність, її принципи, форми і типи

Підприємницька діяльність (підприємництво) є одним із видів соціальної активності людини, пов'язаної із творчим пошуком та ризиком. Саме цей вид діяльності у розвинених ринкових умовах найкращим чином дозволяє найбільш повно реалізувати потенціал людини, розкрити її інтелект, професіоналізм та індивідуальність.

Сутність підприємницької діяльності визначена Господарським Кодексом України (ст.42): підприємництво - це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Економічною основою підприємницької діяльності є приватна власність. Власність – це відносини, які складаються між суб'єктами щодо привласнення засобів виробництва і результатів праці.

Ринкова економіка можлива лише за умови існування приватної власності, результатом розвитку якої стали такі форми власності, як колективна, акціонерна, кооперативна.

Ознаки підприємницької діяльності впливають із визначення її сутності, а саме:

1) **економічна самостійність**: суб'єкти підприємництва, керуючись власною волею, вільно обирають види підприємницької діяльності, а також час, місце та способи її здійснення;

2) **ініціативність**: означає, що підприємець має бути активним у своїй діяльності, особисто займатись підприємництвом, а не «делегувати» його третім особам;

3) **систематичність**: означає, що підприємницька діяльність здійснюється багаторазово, тривалий час;

4) **діяльність на власний ризик**: підприємницький ризик - це певна подія з ознаками ймовірності і випадковості настання, яка може призвести до негативних наслідків для підприємця; одержання прибутку як мета підприємницької діяльності не завжди може бути досягнута, інколи підприємець зазнає збитків, за які він сам несе відповідальність, тобто має місце підприємницький ризик;

5) **діяльність з метою одержання прибутку**, тобто суми коштів, на яку одержані підприємцем доходи перевищують здійснені ним витрати;

6) **правомірність**: означає, що підприємницька діяльність зареєстрована у встановленому законодавством порядку та здійснюється у відповідності з ним.

Підприємницька діяльність реалізується на основі таких принципів:

1) вільний вибір видів діяльності, які не заборонені чинним законодавством;

2) залучення у підприємницьку діяльність коштів громадян та юридичних осіб на добровільних засадах;

3) самостійне формування програми діяльності;

4) самостійний вибір постачальників та споживачів продукції;

5) самостійне встановлення цін на продукцію;

6) вільний найом працівників;

7) залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових і природних ресурсів;

8) вільне розпорядження прибутком, який залишається в розпорядженні підприємства, та часткою належної йому валютної виручки;

9) самостійне здійснення підприємством зовнішньоекономічної діяльності.

Зміст підприємництва тісно пов'язаний із його формами і типами.

Формами підприємництва є:

1. Приватне підприємництво, яке засноване на приватній власності і здійснюється приватними особами з метою отримання прибутку і примноження власності. Воно є найбільш поширеною формою

підприємницької діяльності і може реалізовуватись на основі особистої праці підприємця та членів його сім'ї, а також з використанням найманої праці.

2. Колективне підприємництво - форма підприємництва, яка ґрунтується на трудовій участі членів підприємства; працівники є учасниками підприємницького процесу і мають вирішальний вплив на прийняття рішень, а визначальним фактором розподілу результатів підприємницької діяльності є трудовий внесок працівників. Колективне підприємництво виключає експлуатацію.

3. Державне підприємництво - підприємницька діяльність, при якій прийняття стратегічних рішень та контроль за підприємництвом здійснюються державними органами. Необхідність втручання держави в економіку пояснюється певними вадами ринкового механізму (вільними цінами на деякі товари, відсутністю державної підтримки деяких галузей та ін.). Державне підприємництво реалізується через державні підприємства, підприємства з різним ступенем державної участі, а також у формі оренди державних підприємств. Така форма підприємництва допустима рівно на стільки, на скільки вона сприяє зростанню загального добробуту громадян, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

В окремих випадках може існувати **змішана форма підприємництва**, яка поєднує в собі елементи перелічених вище форм. У відповідності із структурою процесу відтворення (виробництво, обмін, розподіл, споживання) виділяють **чотири головних типи підприємництва**:

-*виробниче* (виробництво і надання послуг, інноваційна діяльність у сфері виробництва і послуг);

-*комерційне* (брокерська, дилерська, дистриб'юторська, агентська діяльність, гуртово-посередницька діяльність тощо);

-*фінансове* (банківська діяльність, діяльність страхових та аудиторських фірм та ін.);

-*сфера споживання* (роздрібна торгівля, сфера надання побутових та інших послуг).

1.4 Законодавче забезпечення підприємництва в Україні

Основою розвитку підприємництва в Україні є ряд законів, указів Президента України, постанов Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, інших нормативно-правових актів.

Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» (2003 р.) визначає правові та організаційні засади реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності.

Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності – це напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських, адміністративних відносин між регуляторними органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів,

зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та Законами України.

Регуляторний акт - це прийнятий уповноваженим регуляторним органом нормативно-правовий акт, який або окремі положення якого спрямовані на правове регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання.

Регуляторними органами, згідно цього закону, можуть бути вищі органи державної влади, Національний банк України, місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування, а також посадова особа будь-якого із зазначених органів, якщо відповідно до законодавства ця особа має повноваження одноособово приймати регуляторні акти.

Регуляторна діяльність - це діяльність, спрямована на підготовку, прийняття, відстеження результативності та перегляд регуляторних актів, яка здійснюється регуляторними органами, фізичними та юридичними особами, їх об'єднаннями, територіальними громадами в межах, у порядку та у спосіб, визначені законодавством.

Дозвільними органами, згідно згаданого закону, є органи виконавчої влади, державні колегіальні органи, органи місцевого самоврядування, їх посадові особи, уповноважені видавати документи дозвільного характеру. Такими **документами дозвільного характеру** є дозволи, висновки, рішення, погодження, свідоцтва тощо, які дозвільний орган зобов'язаний видати підприємцю для надання йому права на здійснення господарської діяльності та без наявності яких він не може здійснювати цю діяльність.

Об'єктами, на які видаються документи дозвільного характеру, можуть бути природні ресурси, земельні ділянки, будівлі, споруди, приміщення, устаткування, обладнання, механізми, які вводяться в експлуатацію або проектуються, окрема операція, господарська діяльність певного виду, робота, послуга, а також документи, які використовуються суб'єктом господарювання в процесі проходження погоджувальної (дозвільної) процедури (проектна документація на будівництво об'єктів, землевпорядна документація, містобудівна документація, гірничий відвід).

Єдиний дозвільний центр - це робочий орган відповідної міської ради або районної (обласної) адміністрації, в якому представники місцевих дозвільних органів (санепідемстанції, управління архітектури, управління земельних ресурсів тощо) та державний адміністратор діють за принципом організаційної єдності щодо видачі документів дозвільного характеру, їх переоформлення, анулювання або видачі дублікатів.

Державний адміністратор - посадова особа міської ради, районної (обласної) державних адміністрацій, яка організовує видачу суб'єкту господарювання документів дозвільного характеру та забезпечує взаємодію місцевих дозвільних органів в процесі видачі документів дозвільного

характеру. Дозвільна діяльність державних органів є елементом державної дозвільної політики і покликана позитивно впливати на рівень інвестиційної привабливості галузей, територій внаслідок зниження бюрократичних перепон у веденні бізнесу.

Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (2012 р.) визначає правові та економічні засади державної політики у сфері підтримки та розвитку малого і середнього підприємництва.

Принципами державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

Основними напрямками державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) удосконалення і спрощення порядку ведення обліку з метою оподаткування;

2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, які відповідають встановленим податковим законодавством критеріям;

3) залучення суб'єктів малого підприємництва до виконання науково-технічних і соціально-економічних програм, здійснення постачання продукції (робіт, послуг) для державних і регіональних потреб;

4) забезпечення фінансової державної підтримки малих і середніх підприємств шляхом запровадження державних програм кредитування, надання гарантій для отримання кредитів, часткової компенсації відсоткових ставок за кредитами;

5) сприяння розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього підприємництва;

6) гарантування прав суб'єктів малого і середнього підприємництва під час здійснення державного нагляду у сфері господарської діяльності;

7) сприяння спрощенню дозвільних процедур та процедур здійснення державного нагляду, отримання документів дозвільного характеру для суб'єктів малого і середнього підприємництва та скороченню строку проведення таких процедур;

8) організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого і середнього підприємництва;

9) впровадження механізмів сприяння та стимулювання до використання у виробництві суб'єктами малого і середнього підприємництва новітніх технологій, а також технологій, які забезпечують підвищення якості продукції.

Положення законів України, які регулюють відносини у сфері підприємництва та створюють для нього відповідну правову базу, знаходять відображення і конкретизуються в інших відповідних нормативно-правових актах.

1.5 Підприємницькі договори, їх структура і порядок укладання

Взаємодія підприємства із зовнішніми партнерами, організаціями, конкурентами, окремими групами споживачів, постачальниками, органами влади та ін. вимагає дотримання встановлених форм, норм і правил співробітництва.

Головною складовою співробітництва у сфері підприємництва є *угода*, тобто економіко-правова форма досягнення підприємницької мети. Угода розглядається як дія, спрямована на встановлення, зміну або припинення правовідносин юридичних або фізичних осіб в галузі підприємництва.

Угода - це будь-яка домовленість між підприємцями, в основі якої лежить комерційний інтерес

Угода вважається укладеною відразу після підписання *договору*, зміст і форма якого залежать від напрямків і форми співробітництва партнерів. Такими напрямками можуть бути сфери виробництва, товарообміну, торгівлі, фінансових відносин та ін.

Підприємницький договір - це акт, у якому виражена згода партнерів діяти спільно на засадах взаємної вигоди. Підприємницька діяльність без таких договорів є неможливою.

Договори, які укладаються між суб'єктами підприємництва, складаються у письмовій формі і містять такі частини: вступну частину, предмет договору, права та обов'язки сторін, додаткові умови договору, юридичні адреси сторін.

Договір поставки товарів є найважливішим договором в діяльності підприємств на внутрішньому ринку. Він є формою регулювання комерційних відносин між різними суб'єктами ринку, зокрема, між виробниками, між виробниками і торгівельними підприємствами. Цей договір є найдоцільнішим тоді, коли необхідне тривале і систематичне постачання товарів суб'єктами підприємництва, і має такі особливості:

- між моментом укладання і моментом реального виконання існує великий проміжок часу;
- на момент укладання договору товар у виробника-постачальника може бути ще не виробленим, тобто угода укладається під майбутній товар;
- у договорі сторонами можуть виступати юридичні особи та підприємці- фізичні особи;
- предметом поставки є товар, призначений для господарської або іншої підприємницької діяльності.

Договір купівлі-продажу товарів є найпоширенішим видом господарських взаємовідносин між продавцями і покупцями, якими можуть бути юридичні або фізичні особи.

Договір контракції – є однією з форм господарських зв'язків між підприємствами і виробниками сільськогосподарської продукції і заготівельниками цієї продукції (юридичними і фізичними особами) для її переробки, збуту і реалізації населенню.

Договір франчайзингу. *Франчайзинг* – це угода, за якої виробник або одноосібний розповсюджувач продукції або послуг, захищених товарним знаком, надає за певну плату ексклюзивні права на розповсюдження на певній території своєї продукції незалежним підприємцям (роздрібним торговцям) за умови дотримання технологій виробничих та обслуговуючих операцій.

Зовнішньоекономічний контракт – це письмово оформлена угода двох або більше суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та їхніх іноземних контрагентів з приводу встановлення, зміни або припинення їхніх взаємних прав та обов'язків.

Договір укладається відповідно до Закону України „Про зовнішньоекономічну діяльність” та інших законів України з урахуванням міжнародних договорів України. Договір може бути визнаний недійсним у судовому порядку, якщо він не відповідає вимогам цих документів.

За домовленістю сторін у договорі можуть визначатись **додаткові умови**: страхування, гарантії якості, умови залучення агентів, перевізників, визначення норм навантаження (розвантаження), умови передачі технічної документації на товар, збереження торгових марок, порядок сплати податків, митних зборів, захисні застереження та ін.

1.6 Міжнародний бізнес, його суб'єкти, типи і види

Можливість отримання певних вигод від міждержавних ділових стосунків реалізується шляхом провадження міжнародного бізнесу.

Міжнародний бізнес - це реалізація міжнародних економічних відносин шляхом ділової взаємодії господарських суб'єктів різних країн з метою взаємовигідної співпраці, одержання прибутку та зміцнення ринкових позицій.

Суб'єктам міжнародного бізнесу обов'язково властиві внутрішні спонукальні мотиви, інтереси, цілі та здатність до їх реалізації у певній сфері міжнародної економічної діяльності. Такими мотивами можуть бути: доступ до нових джерел корисних копалин, сировини, ринків робочої сили, прагнення до нових ринків збуту.

Основними рисами міжнародного бізнесу є:

1) отримання прибутку в міжнародному бізнесі забезпечується за рахунок використання переваг виходу за межі національних кордонів;

2) підприємці прагнуть використовувати додаткові економічні можливості, які випливають із місткості, ресурсних особливостей зарубіжних ринків, правових особливостей зарубіжних країн, специфіки міждержавних взаємовідносин тощо;

3) міжнародний бізнес є різноваріантним в залежності від рівня його інтернаціоналізації: від разових поставок на зарубіжний ринок до розвинутої структури транснаціональних компаній, які охоплюють десятки країн і сотні ринків;

4) міжнародний бізнес має доступ до пакету різноманітних «інтернаціональних» бізнес-послуг: наукових, фінансових, транспортних, логістичних, підбору кадрів та ін., що дозволяє максимально реалізувати можливості в бізнесі;

5) урахування в бізнесі культурного фактору, тобто сукупності вимог і обмежень, які накладаються культурою даної країни на тих, хто веде в ній або з нею бізнес;

6) глобальний характер міжнародного бізнесу: світова система обміну діловою інформацією, світовий фінансовий ринок, глобальна структура технологічних нововведень і т. д.;

7) наявність в міжнародному бізнесі системи професійних знань принципово вищого рівня, ніж та, яка є в національному бізнесі;

8) міжнародний бізнес вбирає в себе все найкраще, що є у світовій бізнесовій практиці;

9) адаптація є головною стратегічною зброєю міжнародного бізнесу, а інформація - головним стратегічним ресурсом;

10) протилежно відмінна оцінка ситуації в будь-якій країні з точки зору міжнародного бізнесу, *наприклад*, негативні тенденції в економіці країни можуть бути оцінені як додаткові можливості з точки зору іноземної фірми.

11) міжнародний бізнес може відчувати підтримку своєї держави у боротьбі з конкурентами у багатьох прихованих формах.

Особливості здійснення міжнародної бізнесу дозволяють виділяти його певні типи і види.

Розрізняють два основні **типи міжнародного бізнесу - приватний і державний**. Таке виокремлення здійснюється на основі розмежування суб'єктів господарювання за *формою власності*. Зараз домінує тенденція до поступового збільшення частки приватного міжнародного бізнесу.

Види міжнародного бізнесу розрізняють за галузево-технологічною і функціональною ознаками: промисловий, аграрний, агропромисловий, будівельний, торгівельний, транспортно-комунікаційний, фінансовий. Найбільш швидкими темпами розвиваються промисловий, торгівельний і фінансовий міжнародний бізнес.

Основних формами зовнішньоекономічної діяльності підприємств є:

1) здійснення окремих зовнішньоекономічних операцій - експортно-імпортних, лізингових, посередницьких, консультаційних і маркетингових послуг;

2) міжнародна торгівля, яка є специфічною формою обміну товарами і послугами різних країн; характеризується обсягом експорту-імпорту продукції, торгівельним балансом, зовнішньоторговельним оборотом, товарною та географічною структурою;

3) промислова кооперація - науково-технічна, виробнича, збутова, сервісна; може проявлятися в експорті продукції, яка репрезентує досягнення науково-технічного прогресу, кооперації країн у створенні нової техніки й технології з подальшим її впровадженням та використанням, модернізації

об'єктів за участю закордонних партнерів, лізингу, технічному навчанні персоналу країн-імпортерів технологій, обміні передовим технічним досвідом, координації та кооперації наукових досліджень, технічній допомозі при опануванні нових виробництв, науково-технічній співпраці у галузі навчання та підвищення кваліфікації наукових кадрів, продаж ліцензій;

4) *організація спільного підприємства*, яка має високий рівень інтернаціоналізації і охоплює створення та функціонування спільних підприємств, ліцензування, управління за контрактом. *Спільне підприємництво* - досить розповсюджена форма зовнішньоекономічної діяльності. Окрім економічних вигоди у вигляді отримання інвестицій або нових технологій, спільне підприємництво пом'якшує й політичні проблеми, бо країна, що вкладала капітал в економіку іншої країни, буде зацікавлена у її стабільності. Найбільш розповсюдженими сферами діяльності спільних підприємств в Україні є промислове виробництво, будівництво, торгівля, туризм, посередницькі послуги.

5) *створення територіально - виробничих комплексів* з багатосторонніми міжнародними зв'язками .

ТЕМА 2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

- 2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні.
- 2.2 Порядок створення та реєстрації підприємств.
- 2.3 Класифікація підприємств.
- 2.4 Форми об'єднання підприємств, їх утворення, мета і функції.

2.1 Правові основи функціонування підприємств в Україні

Підприємства в Україні як суб'єкти господарювання утворюються, реєструються та здійснюють свою діяльність у встановленому законодавством порядку.

Законодавство у сфері господарської діяльності формується на основі Конституції України та є сукупністю *законодавчих актів* та *підзаконних нормативних актів*.

До *законодавчих актів* належать нормативні акти Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України. До *підзаконних нормативних актів* - укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження

Кабінету Міністрів, нормативні акти міністерств, відомств (накази, інструкції, положення), нормативні акти місцевих рад народних депутатів та місцевих адміністрацій.

Основним документом, який визначає умови, обсяги, сфери та порядок застосування засобів державного регулювання господарських відносин є *Господарський кодекс України (ГКУ)*. Він встановлює відповідно до

Конституції України правові основи господарської діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності та покликаний забезпечити розвиток підприємництва, зростання ділової активності і підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість.

До основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів належать (ст.12 ГКУ):

- державне замовлення і державне завдання;
- ліцензування, патентування і квотування;
- сертифікація і стандартизація;
- застосування нормативів та лімітів;
- регулювання цін і тарифів;
- надання інвестиційних, податкових та інших пільг;
- надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Також Господарським кодексом України визначені поняття та сутність недобросовісної конкуренції, інноваційної та інвестиційної діяльності та ін.

Положення ГКУ знайшли відображення у спеціальних законах та нормативно-правових актах, *наприклад, Законах України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (1996 р.), «Про захист економічної конкуренції» (2001 р.), «Про інвестиційну діяльність» (1991 р.), «Про інноваційну діяльність» (2002 р.) і т.д.*

Нормативно-правовими актами, які регулюють діяльність підприємств, також є статут, засновницький (установчий) договір, генеральна тарифна угода та колективний договір.

Статут підприємства - це зібрання обов'язкових правил, які регулюють його індивідуальну діяльність, а також взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання

Статутом підприємства повинні бути обов'язково визначені його форма власності, сфера діяльності, способи управління та контролю, порядок утворення майна та розподіл прибутку, порядок реорганізації або припинення діяльності та інші положення, які регламентують роботу підприємства.

Засновницький договір – це угода, укладена між двома або кількома засновниками щодо створення підприємства.

Такий договір за своєю суттю є письмовою домовленістю про спільну господарську діяльність з утворенням самостійної юридичної особи. Головний зміст засновницького договору - об'єднання майна, капіталів та зусиль кількох людей для ведення спільної господарської діяльності з метою одержання прибутку.

Генеральна тарифна угода є частиною договірною регулювання відносин між роботодавцями (в особі федерації роботодавців) та працівниками (в особі федерації профспілок)

Така угода укладається на міжгалузевому рівні та спрямована на вдосконалення колективно-договірною регулювання соціально-трудова

відносин, розвиток соціального партнерства, реалізацію прав і гарантій як працівників, так і роботодавців.

Положення генеральної тарифної угоди мають пряму дію, поширюються на підприємства усіх форм власності, є обов'язковими як мінімальні гарантії для сторін при укладенні колективних договорів, галузевих та регіональних угод.

Колективний договір - це угода між трудовим колективом підприємства в особі профспілки та його адміністрацією або власником, яка регулює їх виробничі, економічні і трудові відносини

У колективний договір включаються додаткові порівняно з чинним законодавством зобов'язання щодо оплати і умов праці працівників, їх соціального захисту, вирішення житлових проблем, надання адміністрацією певних пільг і гарантій тощо.

Разом з тим профспілка підприємства від імені працівників бере на себе зобов'язання щодо дотримання режиму роботи підприємства, реалізації заходів щодо підвищення продуктивності праці, бережливого ставлення до майна та його збереження тощо.

Колективний договір найчастіше переглядається щорічно. Адміністрація підприємства звітує перед трудовим колективом щодо виконання взятих на себе у колективному договорі зобов'язань. Також переглядаються зобов'язання профспілки щодо виконання умов колективного договору.

2.2 Порядок створення та реєстрації підприємств

Започаткуванню будь-якої справи, в тому числі створенню підприємства, передуює прийняття відповідного рішення. В основі такого рішення є певна бізнесова ідея. Саме з неї починається бізнес. Також необхідно знати, хто може займатися підприємницькою діяльністю згідно чинного законодавства, а кому це заборонено. Слід врахувати існуючі обмеження у здійсненні підприємницької діяльності.

Рішення про створення підприємства приймає власник капіталу. Якщо його в однієї особи недостатньо, то здійснюється пошук бізнес-партнерів. Вони, як правило, виступають у ролі засновників підприємства. Засновники підприємства збираються на збори засновників, на яких визначається коло юридичних і фізичних осіб, які входять до його складу. Засновники обирають організаційну форму підприємства, затверджують статут, підписують засновницький договір та уповноважують певну особу підготувати документи для державної реєстрації підприємства.

З юридичної точки зору створення підприємства – це затвердження та одержання передбачених законом документів: рішення власника (власників) про створення підприємства, статуту (якщо цього вимагає організаційна форма), документа про державну реєстрацію.

Новостворюване підприємство може потребувати земельної ділянки, що пов'язано з підготовкою документів на землеволодіння або землекористування, визначених законодавством України. Дозвіл на користування земельною ділянкою, а також іншими природними ресурсами видається за рішенням місцевої ради за місцезнаходженням підприємства у порядку, встановленому Земельним кодексом України та іншими нормативно-правовими актами.

Після завершення етапу підготовки необхідних документів підприємство підлягає *державній реєстрації*. Порядок реєстрації підприємств в Україні визначений Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців» (2003 р.).

Цим законом передбачено створення **Єдиного державного реєстру юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців** (далі - Єдиного державного реєстру), який функціонує з 01.07.2004 р. Це автоматизована система збирання, накопичення, захисту, обліку та надання інформації про юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців (ФОП). Веденням цього реєстру займаються уповноважені органи *Державної реєстраційної служби України*. У цих органах реєстрація юридичних осіб та ФОП відбувається за принципом «*єдиного вікна*».

Виписка з Єдиного державного реєстру - це документ, який містить відомості про юридичну особу та її відокремлені підрозділи, або фізичну особу - підприємця і використовується для їх ідентифікації під час здійснення господарської діяльності та відкриття рахунку в банку.

Завершальним етапом створення та реєстрації підприємства є *відкриття розрахункового рахунку* у банку за місцем знаходження новоствореного підприємства, отримання дозволу в органах внутрішніх справ на виготовлення печатки, кутового штампа, створення ескізу фірмового бланка, сам процес виготовлення цих атрибутів підприємства.

Підприємства мають право створювати на території України та за її межами свої *відокремлені підрозділи без прав юридичної особи*: філії, представництва, відділення тощо з правом відкриття поточних та інших рахунків. Такі підрозділи функціонують на основі положень про них, які затверджуються підприємством. Відкриття зазначених підрозділів не потребує їх реєстрації, «материнське» підприємство лише повідомляє про це орган державної реєстрації шляхом внесення додаткової інформації до своєї реєстраційної картки.

Аналогічно створюються *дочірні підприємства*. За законодавством України право створювати дочірні підприємства мають господарські товариства. Дочірні підприємства реєструються в порядку, встановленому для реєстрації підприємств.

Припинення діяльності підприємства здійснюється шляхом його *реорганізації* (злиття, приєднання, поділу, перетворення) або *ліквідації*. Це може відбутись за рішенням власника (власників), уповноважених ним органів, засновників, а також в окремих випадках за рішенням суду.

Процедура припинення діяльності підприємства визначена чинним законодавством України.

2.3 Класифікація підприємств

Підприємства як організаційні форми господарювання *класифікуються за різними ознаками*. Основи класифікації підприємств закладені у Господарському кодексі України (розділ II).

1. Мета і характер діяльності:

- *комерційні*, метою діяльності яких є одержання прибутку;
- *некомерційні*, які не ставлять собі за мету отримання грошових економічних результатів, *наприклад*, громадські організації, обслуговуючі кооперативи.

2. Форма власності:

- *приватні*, які, в свою чергу, поділяються на *індивідуальні*, засновані на власності однієї особи і функціонують виключно завдяки праці власника без права найму робочої сили; *сімейні*, засновані на власності і праці однієї сім'ї; *приватні*, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили;

- *колективні* - засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, організації або об'єднання громадян; до них належать виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських, релігійних організацій та ін.;

- *комунальні* - засновані на власності громади адміністративно-територіальної одиниці і утворюються уповноваженим органом місцевого самоврядування на базі відокремленої частини комунальної власності і входять до сфери його управління;

- *державні* - засновані на власності держави і утворюються компетентним органом державної влади на базі відокремленої частини державної власності і входять до сфери його управління; *державні підприємства функціонують у двох формах:*

- *державні комерційні підприємства*, які діють на основі статуту, мають закріплене за ними майно, статутний капітал, утворюють цільові фонди за рахунок прибутку та зобов'язані приймати до виконання державні замовлення і державні завдання;

- *казенні підприємства* - утворюються за рішенням Кабінету Міністрів України у тих галузях, в яких законодавством дозволена господарська діяльність лише державним підприємствам; цим рішенням обумовлюються характер і обсяг основної діяльності підприємства, орган управління підприємством, який затверджує статут підприємства, встановлює виробничі завдання; особливістю таких підприємств є переважаюче виробництво суспільно необхідної, але нерентабельної продукції;

- *змішані*, засновані на змішаній формі власності (на основі об'єднання майна різних форм власності).

3. Спосіб утворення та формування статутного капіталу:

❖ **унітарні**, які створюються одним засновником, який виділяє необхідне майно, формує статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, здійснює керівництво та ін.; унітарними можуть бути державні, комунальні, колективні та приватні підприємства;

❖ **корпоративні**, які утворюються двома або більше засновниками на основі об'єднання майна, їх спільного управління справами на основі корпоративних прав, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства; до корпоративних належать кооперативні підприємства, господарські товариства, а також приватні підприємства, засновані на власності двох або більше осіб.

4. Розміри підприємств (за чисельністю працюючих та обсягом валового доходу від реалізації продукції за рік):

• **малі** (незалежно від форми власності), у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік *не перевищує п'ятдесяти осіб*, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної *п'ятисотам тисячам євро* за середньорічним курсом Національного банку щодо гривні; ця група підприємств є найбільш чисельною і найбільш динамічно розвивається;

в сучасній економіці малі підприємства виконують важливі функції:

- оперативно реагують на коливання ринкової кон'юнктури;
- створюють сприятливі умови для конкуренції, послаблюють монополізм;
- створюють нові робочі місця;
- насичують ринок товарами і послугами відповідно до мінливих потреб;
- чутливі до інновацій;
- є основою формування середнього класу.

• **великі**, у яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний рік *перевищує тисячу осіб*, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну *п'яти мільйонам євро* за середньорічним курсом Національного банку щодо гривні;

перевагами великих підприємств є:

- економія на масштабах виробництва;
- кращі технологічні та фінансові можливості для використання досягнень НТП та виробничих ресурсів;
- більші можливості у сфері обігу;
- кращі умови для безпосереднього поєднання науки і виробництва;
- стабільніші та стійкіші, ніж малі і середні підприємства;

недоліки великих підприємств:

- потребують для свого створення значних капіталовкладень і затрат часу;
- негнучкі і неповороткі щодо швидкого оновлення продукції;
- вимагають великої чисельності робочої сили, що пов'язане із виникненням ряду соціальних проблем;

- мають громіздку і часто неефективну систему управління;
- несуть із собою загрозу монополізму.

• **середні**, які не належать до малих або великих; зосереджуються на виробництві невеликої, але стійкої номенклатури продукції; фактично займають той сегмент економіки, який не вигідний великим і не під силу малим підприємствам; такі підприємства забезпечують конкурентне середовище для великих підприємств, прагнуть зайняти свою нішу у певних ринкових сегментах.

5. Форма господарювання:

одноосібні приватні підприємства - власником є фізична особа або сім'я; отримує дохід (прибуток), несе весь тягар відповідальності за бізнес та ризики;

перевагами такої форми підприємства є:

- простота заснування;
- порівняно незначні витрати на засновницько-реєстраційні операції;
- повна самостійність, оперативність і свобода підприємницьких дій;
- відносно низькі витрати на організацію виробництва;
- прибуток повністю належить власникові;

недоліки:

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

кооперативні підприємства - це добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської діяльності та вирішення економічних, соціально-побутових та інших питань; можуть утворюватися у різних галузях - виробничі, житлові, споживчі кооперативи тощо;

перевагами таких підприємств є:

- збільшення їх економічних можливостей щодо розширення бізнесу;
- диференціація виконуваних функцій окремими працівниками (виробничих, збутових, адміністративних);

недоліки: протиріччя економічних та інших інтересів окремих членів кооперативу;

орендні підприємства - створюються з метою здійснення підприємницької діяльності на основі оренди майна існуючого державного або комунального підприємства; орендарем є юридична особа, утворена членами трудового колективу підприємства або підрозділу, майно якого орендується;

переваги:

- не вимагають значних коштів для придбання майна;

- мінімізовані ризики за техніко-економічне старіння основних фондів, їх несе орендодавець;

недоліки: обмежується свобода підприємницької діяльності орендаря, який не є власником майна;

господарські товариства - створені юридичними та (або) фізичними особами шляхом об'єднання їх майна та участі в підприємницькій діяльності з метою одержання прибутку. Господарські товариства є юридичними особами і можуть здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яка не суперечить законодавству.

Діяльність господарських товариств регулюється Господарським кодексом України та Законом України «Про господарські товариства» (1991 р.).

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

1) акціонерне товариство - господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій. Весь прибуток акціонерного товариства належить акціонерам і поділяється на дві частини: одна розподіляється серед акціонерів у вигляді дивідендів, друга – це нерозподілений прибуток, що використовується на реінвестування.

2) товариство з обмеженою відповідальністю - господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами; таке товариство несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, а учасники товариства можуть понести збитки від його діяльності тільки в межах своїх вкладів;

3) товариство з додатковою відповідальністю є господарським товариством, статутний капітал якого поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами; воно несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники товариства несуть солідарну відповідальність у розмірах, кратних до вкладу кожного із них;

4) повне товариство – це господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном;

5) командитним товариством є господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном (повні учасники), а інші учасники беруть участь в діяльності товариства лише своїми вкладами.

Установчими документами акціонерного товариства, товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю є статут, а повного товариства і командитного товариства – засновницький договір.

Для акціонерних товариств Законом України «Про господарські товариства» передбачені **обов'язкові вимоги** до змісту їх установчих документів, а саме:

- вид товариства;
- предмет і мета діяльності;
- склад засновників і учасників (членів);
- повна назва і місцезнаходження;
- розмір і порядок формування статутного капіталу товариства;
- порядок розподілу доходів та збитків;
- склад і компетенції органів управління;
- порядок прийняття рішень щодо внесення змін у документи про заснування, а також про ліквідацію або реорганізацію товариства.

Поряд з наведеною вище класифікацією підприємств, вони можуть поділятися за **іншими класифікаційними ознаки**, наприклад, національна належність капіталу (національні, підприємства з іноземними інвестиціями, іноземні), галузево-функціональні види (промислові, торгівельні, сільськогосподарські, транспортні, лізингові тощо), тип виробництва (одиничне, серійне, масове) та ін.

2.4 Форми об'єднання підприємств, їх характеристика

Підприємницькі структури мають право на добровільних засадах об'єднувати свою інноваційну, виробничу, маркетингову, постачальницько-збутову, фінансову та соціальну діяльність.

Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств можуть утворюватись як *господарські об'єднання*, або як *державні (комунальні) господарські об'єднання*. *Господарські об'єднання є добровільними, а державні (комунальні) - інституційними.*

Господарське об'єднання – це об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Господарські об'єднання діють на основі установчого договору та (або) статуту, які затверджуються їх засновниками.

Державне (комунальне) господарське об'єднання – це об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішеннями Кабінету Міністрів України, міністерств або органів місцевого самоврядування. Таке підприємство діє на основі рішення про його утворення і статуту, який затверджується органом, що прийняв рішення про утворення об'єднання.

Для об'єднань підприємств характерною є *особлива система відносин власності і взаємних зобов'язань*. Підприємства - учасники об'єднання зберігають статус юридичної особи та свій суверенітет у господарській діяльності. Вони, як правило, не відповідають за зобов'язаннями об'єднання, а останнє не відповідає за зобов'язаннями підприємств - учасників.

Підприємства - учасники господарського об'єднання мають право одержувати частину прибутку від комерційної діяльності об'єднання відповідно до його статуту, вийти зі складу об'єднання, а також бути членом інших об'єднань підприємств.

Організаційно-правовими формами об'єднання підприємств є:

❖ **Асоціація** - найпростіша форма договірної об'єднання підприємств, створена з метою постійної координації їх господарської діяльності. Такі підприємства об'єднуються шляхом централізації однієї або кількох функцій (виробничих, управлінських, організації спільних виробництв тощо).

❖ **Корпорація** - договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів підприємств з делегуванням ними окремих повноважень органу управління корпорацією; цей орган використовує ці повноваження для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Особливостями корпорації є:

- збереження фінансової та юридичної незалежності підприємств, які об'єдналися у корпорацію;

- делегування учасниками корпорації її органам управління частини повноважень щодо централізованого виконання певних функцій в інтересах кожного учасника;

- кооперування у виробництві товарів, координація основної господарської діяльності учасників корпорації та ін.

❖ **Консорціум** – тимчасове статутне об'єднання підприємств (найчастіше промислового і банківського капіталу) для досягнення його учасниками спільної підприємницької ідеї, господарської мети. Такою метою можуть бути масштабний будівельний проект, реалізація цільової програми, науково-технічного проекту та ін.

❖ **Концерн** - це статутне об'єднання підприємств, організацій на основі фінансової залежності від одного або групи учасників з централізацією функцій виробничого і науково-технічного розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

❖ **Холдингова компанія** – суб'єкт господарювання, який володіє контрольним пакетом акцій дочірніх підприємств, які є учасниками асоційованого підприємства (господарської організації).

❖ **Промислово-фінансова група (ПФГ)** – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації конкретної державної програми розвитку пріоритетних галузей інвестиційно-

інноваційних процесів, підвищення ефективності діяльності підприємств, їх конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

До складу ПФГ можуть входити промислові та інші підприємства, наукові, проектні та інші установи і організації різних форм власності, серед яких виділяється *головне підприємство*, що має виключне право діяти від імені ПФГ. При цьому головним підприємством не може бути банк, фінансово-кредитна установа.

Підставою для створення ПФГ є генеральна угода про спільну діяльність. Промислово-фінансова група не є юридичною особою і не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання, її діяльність визначається відповідним законодавством.

Перевагами ПФГ є можливість здійснення контролю за циклами виробництва та розподілу продукції з одного центру, змога конкурувати на ринках з найпотужнішими світовими компаніями.

Недоліком є можливість і велика спокуса утворювати монополії на ринку, а це вимагає застосування до ПФГ антимонопольного регулювання з боку держави.

Крім охарактеризованих до об'єднань підприємств належать *синдикати, картелі, трести*, але вони не мають масштабного розповсюдження в умовах вітчизняної економіки, тому їх особливості та специфіку функціонування можна дослідити самостійно.

Таким чином, об'єднання підприємств дозволяють більш ефективно вирішувати виробничі, соціальні та інші завдання, які постають перед окремими підприємствами, дозволяють більш раціонально використовувати наявні ресурси, розширювати можливості їхньої господарської діяльності.

ТЕМА 3. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Сутність та види капіталу підприємства.

3.2 Поняття, класифікація і структура основних фондів підприємства.

3.3 Облік і оцінка основних фондів.

3.4 Види та показники зношування основних фондів. Ремонт основних фондів, види ремонту.

3.5 Амортизація основних фондів.

3.6 Напрямки відтворення основних фондів.

3.7 Показники ефективності відтворення і використання основних фондів.

3.8 Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства.

3.9 Показники використання та нормування витрат матеріальних ресурсів.

3.10 Оборотні кошти підприємства: поняття, класифікація і структура.

3.11 Розрахунок нормативів оборотних коштів.

3.12 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства.

3.13 Шляхи покращення використання оборотних коштів підприємства.

3.14 Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства, їх характеристика.

3.15 Нематеріальні активи підприємства, їх оцінка та зношування.

3.1 Сутність та види капіталу підприємства

Будь-яке підприємство, яке веде виробничу або комерційну діяльність, повинно володіти певним капіталом. Термін «капітал» (лат. «*capitalis*») означає «головний», тобто капітал створює основу функціонування підприємства та можливості його розвитку. Його ключова роль пояснюється здатністю поєднувати усі фактори виробництва у єдиний виробничий комплекс підприємства.

Капітал підприємства - це сукупна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестована у його активи
Капітал підприємства фактично відображає накопичені економічні блага, які виступають у формі грошових коштів та реальних капітальних об'єктів, залучених в економічний процес з метою одержання доходів.

Капітал також можна розглядати як частину фінансових ресурсів підприємства, які використовуються в обороті для отримання економічної вигоди (прибутку).

Капітал підприємства *характеризується як:*

- основний чинник виробництва, оскільки може «зв'язувати» між собою інші виробничі фактори;
- фінансовий ресурс, який може виступати ізольовано від виробничих чинників у формі інвестицій;
- основний вимірник ринкової вартості підприємства (насамперед, власний капітал підприємства);
- головне джерело формування добробуту власників підприємства;
- найважливіший показник ефективності господарської діяльності підприємства.

Капітал підприємства *класифікується за різними ознаками:*

Власний капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності і використовуються ним для формування своїх активів.

До власного капіталу підприємства належать:

- *статутний фонд* - це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників для початку здійснення господарської діяльності; розмір статутного капіталу регулюється чинним законодавством;

- *резервний фонд* - зарезервована частина власного капіталу підприємства, призначеного для внутрішнього страхування його господарської діяльності; розмір резервного фонду визначається

установчими документами, а формування здійснюється за рахунок прибутку підприємства;

- *спеціальні (цільові) фонди* - цілеспрямовано сформовані фонди власних фінансових засобів для майбутніх цільових витрат (амортизаційний фонд, ремонтний фонд, фонд охорони праці, фонд спеціальних програм, фонд розвитку виробництва та ін.);

- *нерозподілений прибуток* - це частина одержаного в попередньому періоді прибутку підприємства, яка не спожита власниками і персоналом та призначена для реінвестування у розвиток виробництва;

- *інші форми власного капіталу* - до яких належать надходження від здачі майна в оренду, розрахунки з учасниками щодо виплати їм дивідендів, безоплатні надходження та урядові субсидії тощо.

Позиковий капітал підприємства - це капітал, сформований шляхом залучення коштів ззовні, незалежно від джерела та вартості його отримання.

Джерелами позикового капіталу є банківські кредити, позики інших інвесторів, тимчасово залучені кошти (кредиторська заборгованість).

Грошова, матеріальна і нематеріальна форми капіталу використовуються для формування статутного капіталу підприємства.

Інвестиції у цих формах дозволені законодавством при створенні нових підприємств, а також збільшенні розмірів їх статутних фондів.

Основний капітал - це частина капіталу підприємства, яка бере участь у виробництві товару протягом багатьох виробничих циклів і переносить свою вартість на вироблену продукцію частинами. До основного капіталу належать кошти, вкладені у засоби праці (будівлі, споруди, машини, обладнання та ін.).

Оборотний капітал - частина капіталу підприємства, вартість якої переноситься у створювану продукцію повністю протягом одного виробничого циклу і повертається підприємству у грошовій формі після її реалізації.

До оборотного капіталу належать предмети праці (сировина, матеріали, паливо, енергія), а також капітал, витрачений на робочу силу. Оборот останнього має свої особливості. Вони полягають у тому, що вартість капіталу на робочу силу на стадії виробництва не переноситься на продукт. Праця бере участь у створенні нової вартості, яка є складовою доданої вартості.

Державний і приватний капітал може бути інвестованим у підприємство в процесі формування його статутного капіталу, а також в процесі його поточної виробничо-господарської діяльності.

Акціонерний капітал - це капітал підприємств, створених у формі акціонерних товариств; **пайовий капітал** - капітал партнерських підприємств (товариств з обмеженою відповідальністю, командитних товариств тощо); **індивідуальний капітал** - капітал індивідуальних підприємств (сімейних) та фізичних осіб.

Споживчий капітал після його розподілу на споживчі цілі (виплата відсотків, дивідендів, соціальні виплати працівникам та ін.) втрачає функцію капіталу, оскільки є відтоком засобів підприємства з обороту.

Реінвестований капітал (накопичувальний) характеризує різні форми його приросту в процесі капіталізації прибутку, дивідендних виплат та ін.

Внутрішніми джерелами поповнення капіталу підприємства є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів, інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів.

Зовнішніми джерелами формування капіталу підприємства є кошти, не пов'язані з його діяльністю, а саме:

- кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку (продаж акцій, облігацій, кредити (грошові та майнові), операції з валютою та дорогоцінними металами, проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів);

- кошти, які підприємство одержує в порядку перерозподілу (державні бюджетні субсидії, страхові відшкодування, фінансові ресурси, що поступають від галузевих структур, асоціацій, концернів).

При формуванні капіталу підприємства слід враховувати, що його структура повинна відповідати потребам підприємства. Співвідношення між власним та позиковим капіталом повинно забезпечувати підприємство від можливих фінансових ризиків.

3.2 Поняття, класифікація і структура основних фондів підприємства

Матеріально-речовою формою основного капіталу підприємства є його основні фонди.

Основні фонди підприємства – це засоби праці, які використовуються ним в процесі виробництва і постачання продукції, для здійснення соціально-культурних та адміністративних функцій протягом тривалого часу і переносять свою вартість на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

При цьому основні фонди не змінюють своїх форм і розмірів, а їх вартість не має бути меншою встановленої державою межі.

Основні фонди підприємств характеризуються тривалим, понад один рік, терміном використання. Для чіткого обліку та оцінки ефективності використання основні фонди необхідно правильно **класифікувати**.

Найбільш поширеним і використовуваним є поділ основних фондів за **функціональним призначенням**. Розрізняють:

- **будівлі** - це корпуси цехів, житлових будинків, адміністративно-господарських приміщень, закладів громадського харчування, торгівлі та ін.;

- **споруди** - інженерно-технічні побудови: мости, тунелі, очисні споруди, нафтові і газові свердловини, водонапірні башти, штольні, підземні і наземні переходи, насосні станції тощо;

• *передавальні пристрої* - засоби передачі усіх видів енергії (електричної, механічної, теплової) від машин-двигунів до робочих машин: лінії зв'язку, електромереж, паро-, газо-, водо-, нафтопроводи та ін.;

• *машини і обладнання* поділяються на:

- силові машини і обладнання (котли, двигуни);

- робочі машини і обладнання (верстати, преси, агрегати);

- вимірювальні та регулюючі прилади та пристрої, лабораторне обладнання;

- обчислювальна техніка;

• *транспортні засоби* - це засоби внутріцехового, міжцехового і міжзаводського транспорту: автомобілі, тягачі, автотранспортувачі, електрокари, тепловози, вагони та ін.;

• *інструмент* - ручні та механізовані інструменти усіх видів, вимірювальні та різучі інструменти, пристосування (лещата, кондуктори, патрони і т.д.);

• *виробничий інвентар* - інвентарна тара, загорожі машин, контейнери, стелажі, робочі столи;

• *господарський інвентар* - предмети канцелярського і господарського призначення: канцтовари, меблі, протипожежні засоби, засоби забезпечення санітарного стану та ін.

Крім наведеної класифікації основних фондів, важливе значення має їх співвідношення за окремими видами, тобто їх *структура*.

Видова (технологічна) структура основних фондів – це співвідношення їх активної та пасивної частин.

До *активної частини* належать основні фонди, які беруть безпосередню участь в процесі виробництва, визначають рівень технічної оснащеності праці, прямо впливають на величину виробничої потужності та обсяг випуску продукції підприємства (робочі машини і обладнання, прилади та інструменти, обчислювальна техніка).

До *пасивної частини* належать основні фонди, які опосередковано впливають на величину виробничої потужності та обсяг продукції, забезпечують нормальні умови для здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, інвентар та ін.).

Прогресивною тенденцією у зміні технологічної структури основних фондів є зростання частки їх активної частини.

На видову структуру основних фондів підприємства впливають ряд ***чинників***.

Чинники впливу на видову структуру основних фондів

- виробничі і матеріально-технічні особливості галузі
- форми суспільної організації виробництва
- форми відтворення основних фондів
- технічний рівень виробництва
- рівень організації будівельних робіт
- географія розміщення виробництва

Виробничі і матеріально-технічні особливості галузі. У добувних галузях характер технології обумовлює наявність дорогих споруд - шахт, гірничих виробіток, свердловин; при заготівлі лісу, риболовлі - транспортних засобів;

виробництві товарів легкої промисловості - значних виробничих площ, обладнання; в машинобудівній і приладобудівній галузях – дорогого обладнання, пристроїв, вимірювальної техніки тощо. Тому в кожній із цих галузей у структурі переважає певна група основних фондів.

Форми суспільної організації виробництва - чим вищим є рівень концентрації, спеціалізації, кооперування і комбінування, тим вищою в структурі фондів є питома вага їх активної частини.

Форми відтворення основних фондів (будівництво нових, реконструкція, розширення, технічне переоснащення діючих підприємств). Для нового будівництва характерним є ріст пасивної частини основних фондів.

Реконструкція, технічне переоснащення приводять до прогресивних змін в їх структурі шляхом збільшення активної частини.

Технічний рівень виробництва - його підвищення супроводжується незначним збільшенням вартості будівель, споруд і значно швидшим зростанням вартості машин, обладнання, приладів та інших активних елементів.

Рівень організації будівельних робіт. Підвищення рівня індустріалізації будівництва спричиняє зниження вартості будівельно-монтажних робіт. При фіксованому обсязі інвестицій більша їх частка може бути спрямована на придбання машин, обладнання, приладів тощо.

Географія розміщення виробництва. Введення в дію підприємств в неосвоєних районах, районах зі складними природно - кліматичними умовами вимагає збільшення затрат на комунікації, будівлі, споруди, збільшує вартість будівництва, тобто зростає частка пасивної частини основних фондів.

Окрім технологічної виділяють *галузеву і вікову структуру основних фондів.* *Перша* з них характеризується співвідношенням питомої ваги основних фондів різних галузей до загальної вартості основних фондів підприємства; *друга* - це співвідношення основних фондів різних вікових груп у їх загальній вартості.

3.3 Облік і оцінка основних фондів

Облік і оцінка основних фондів здійснюється у *натуральній і вартісній* формах.

Натуральні показники обліку та оцінки використовуються для розрахунку виробничої потужності підприємства, для оцінки технічного складу і стану основних фондів, розробки балансів обладнання та ін.

Натуральні показники обліку основних фондів визначаються специфікою їх елементів та призначенням. *Наприклад,* серед них можна

виділити показники площі (м²), об'єму (м³), потужності (кВт), продуктивності обладнання (шт./зміну), кількість одиниць обладнання тощо.

Вартісна форма обліку та оцінки необхідна для визначення загальної суми вартості основних фондів, планування їх відтворення, структури, обчислення розмірів амортизації та калькулювання собівартості продукції.

Залежно від моменту оцінювання та стану основних фондів розрізняють такі види їх вартісної оцінки:

1. Первісна вартість - це фактичні витрати підприємства у момент придбання основних фондів і взяття їх на баланс. Така вартість включає:

- ціну придбання основних фондів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати на страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані із доведенням основних фондів до придатного для використання стану.

Первісна вартість основних фондів (B_n) може бути в загальному вигляді представлена формулою:

$$B_n = Ц + З + С + М, \text{ грн.}, \quad (1)$$

де $Ц$ - ціна основних фондів, грн.; $З$ - збори, мита, непрямі податки, грн.
 $С$ - витрати на страхування ризиків; $М$ - витрати на установку, монтаж і доведення до експлуатаційного стану основних фондів, грн.

Якщо йдеться про введення підприємством в експлуатацію нових приміщень (будівель), то первісною його вартістю вважається кошторисна вартість.

Первісна вартість основних фондів завжди є величиною сталою не залежно від коливань цін на засоби праці.

2. Відновна (переоцінена) вартість - це вартість відтворення основних фондів в сучасних умовах.

Вона містить ті ж самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними діючими цінами. Така оцінка проводиться з метою приведення до порівнюваного стану вартості основних фондів, введених в експлуатацію в різні роки. Відмінність у вартості основних фондів викликана інфляцією, наслідками науково-технічного прогресу та ін.

Відновна вартість основних фондів встановлюється шляхом їх *переоцінки*, тобто індексації їх первісної вартості. Показник індексації основних фондів розраховується на основі індексу інфляції року. Якщо інфляція протягом року не перевищувала 10%, то індексація основних фондів не проводиться.

Відновну (переоцінену) вартість основних фондів ($B_{пер}$) можна визначити за формулою:

$$V_{\text{пер}} = V_{\text{п}} \cdot I_{\text{п}}, \text{ грн.}, \quad (2)$$

$$I_{\text{п}} = V_{\text{справ}} / V_{\text{зал}}, \quad (3)$$

де $I_{\text{п}}$ - індекс переоцінки основних фондів; $V_{\text{справ}}$ - справедлива вартість основних фондів, грн.; $V_{\text{зал}}$ - залишкова вартість основних фондів, грн.

3. Залишкова вартість - це різниця між вартістю, за якою основні фонди були взяті на баланс підприємства (первісною або переоціненою), та сумою зношення. Залишкова вартість показує ту частину вартості основних фондів, яка ще не перенесена на вироблену продукцію, і розраховується:

$$V_{\text{зал}} = V_{\text{п}} (V_{\text{пер}}) - Z_{\text{н}}, \text{ грн.}, \quad (4)$$

$$\text{або } V_{\text{зал}} = V_{\text{справ}} / I_{\text{п}}, \text{ грн.}, \quad (5)$$

де $Z_{\text{н}}$ - сума зношення основних фондів, грн.

4. Справедлива вартість - це первісна вартість основних фондів, одержаних в обмін. Вона дорівнює сумі, за якою об'єкт може бути оцінений в разі здійснення угоди між зацікавленими сторонами. Така вартість фактично є ринковою (реальною) вартістю основних фондів і встановлюється професійними експертами-оцінювачами. В разі неможливості такої оцінки, основні фонди обмінюються за відновною вартістю. Справедливу вартість можна визначити:

$$V_{\text{справ}} = V_{\text{зал}} \times I_{\text{п}}, \text{ грн.}, \quad (6)$$

5. Ліквідаційна вартість ($V_{\text{л}}$) - це залишкова вартість основних фондів на час їх вибуття з експлуатації, спричиненого зношенням. За цією вартістю підприємство може реалізувати основні фонди, списати, передати на баланс іншому підприємству.

3.4 Види та показники зношення основних фондів. Ремонт основних фондів, види ремонту

В процесі експлуатації основні фонди підприємства зношуються.

Зношення основних фондів - це втрата ними своєї вартості, тобто їх старіння у фізичному та економічному розумінні.

Зношення основних фондів визначається за повний календарний рік відповідно до встановлених норм. Нарахування зношення не проводиться понад 100% вартості основних фондів. Нараховане зношення у розмірі 100% вартості основних фондів, які придатні для подальшої експлуатації, не може бути підставою для їх списання внаслідок зношення.

Розрізняють *фізичне* і *моральне* зношення основних фондів.

Фізичне зношування - це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти поставленим до них вимогам

Фізичне зношування може мати місце внаслідок експлуатації основних фондів (спрацювання деталей, вузлів, блоків), а також в процесі їх бездіяльності під впливом зовнішнього середовища (атмосферні явища, корозія).

Чинники впливу на фізичне зношування основних фондів :

➤ **якість основних фондів** (досконалість конструкції виробу, дотримання технології в процесі його виготовлення, якість матеріалів і комплектуючих);

➤ **умови експлуатації основних фондів** (ступінь завантаження, якість і своєчасність технічного догляду і ремонтів, режим роботи тощо).

Фізичне зношування основних фондів може бути **усувним** (ліквідується шляхом проведення ремонтів різної складності) і **неусувним** (призводить до повного руйнування основних фондів та їх ліквідації).

Моральне зношування - це передчасне, до закінчення строку фізичної служби, знецінення основних фондів, яке призводить до втрати доцільності їх використання

Розрізняють моральне зношування основних фондів I і II роду.

Моральне зношування I роду викликане здешевленням відтворення основних фондів в сучасних умовах внаслідок підвищення продуктивності праці у галузях-виробниках засобів праці. Знижуються витрати на виготовлення основних фондів, вони дешевшають.

Моральне зношування II роду - це часткова втрата основними фондами своєї вартості в результаті створення і впровадження у виробництво більш продуктивних і економніших засобів праці. В такому випадку старі основні фонди перестають задовольняти потреби споживачів, їх використання стає економічно не вигідним.

Одні і ті ж основні фонди можуть задовольняти або не задовольняти потреби конкретних споживачів. Тому величина морального зношування II роду буде різною у різних споживачів, отже недоцільно його розраховувати.

Загальний коефіцієнт зношування основних фондів ($K_{\text{заг.знош}}$) визначається:

$$K_{\text{заг.знош}} = 1 - (1 - K_{\text{ф.знош}}) \cdot (1 - K_{\text{мор.знош}}), \quad (7)$$

Усунути фізичне і частково моральне зношування основних фондів можна за допомогою їх ремонтів та модернізації.

Ремонт основних фондів - це відновлення фізичного зношування їх окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) та підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби

За економічним змістом ремонти поділяються на поточний, капітальний та відновний.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних фондів. Він має характер дрібних налагоджувальних робіт, не відновлює основних фондів, а лише підтримує в робочому стані, тому не є формою їх відтворення. Витрати на поточний ремонт є постійними і відносно рівномірними протягом усього періоду експлуатації основних фондів.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношуванням основних фондів і спрямований на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик. Він є однією із форм відтворення основних фондів. Під час капітального ремонту основні фонди демонтують, замінюють або відновлюють вузли, конструктивні елементи. Цей вид ремонту доволі складний, він проводиться через порівняно великі проміжки часу і потребує значних витрат.

Витрати на капітальний ремонт є значно більшими і одноразовими. Вони визначаються заздалегідь і збільшують вартість основних фондів.

Відновний ремонт - особливий вид ремонту основних фондів, що породжується їх зруйнуванням в результаті стихійних лих, тривалої бездіяльності. Витрати на відновний ремонт фінансуються за рахунок резервного фонду, а за характером, обсягом та складністю робіт він відноситься до капітального будівництва.

На практиці розмежувати ремонтні роботи за економічним змістом досить складно, оскільки немає чіткої межі між самим ремонтом і відтворенням, витратами на збереження основних фондів та витратами на їх відновлення. Тому частіше ремонти поділяють за організаційно-технічними ознаками: складністю, періодичністю, обсягом робіт, місцем проведення ремонту та ін.

За організаційно-технічними ознаками ремонти поділяються на:

- **капітальний** - передбачає повну розбірність агрегатів, заміну певних вузлів; проводиться у спеціалізованих цехах, часто супроводжується модернізацією;

- **середній** - є проміжним між капітальним і малим; проводить частіше, ніж капітальний і розбірність основних фондів складає близько третини;

- **малий** - є найменшим за обсягом і складністю; передбачає лише часткову розбірність і проводиться на місці основними робітниками або робітниками - ремонтниками; заміні підлягають не більше 15% деталей.

Модернізація основних фондів - це внесення в конструкцію діючого обладнання змін, які підвищують його технічний рівень і покращують економічні характеристики. Модернізація основних фондів, як правило, поєднується з їх капітальним ремонтом. Завдяки модернізації повністю або частково усувається моральне зношення II роду, діюче обладнання за конструктивними, технічними і економічними характеристиками наближається до нового, сучасного і продуктивного.

Модернізація, на відміну від капітального ремонту, який проводиться на старій технічній основі і є формою простого відтворення основних фондів, здійснюється з використанням новітніх технічних досягнень, підвищує економічну ефективність обладнання і тому є однією з форм їх розширеного відтворення.

3.5 Амортизація основних фондів

В процесі використання основні фонди підлягають амортизації.

Амортизація - це перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції протягом терміну їх корисного використання (експлуатації)

Фактично амортизація означає списання протягом терміну експлуатації балансової вартості основних фондів.

Порядок нарахування амортизації визначений Податковим кодексом України (ПКУ), розділ III.

Згідно ПКУ (п.144.1) амортизації підлягають:

- ❖ витрати на придбання основних фондів і нематеріальних активів для власного використання;
- ❖ витрати на самостійне виготовлення основних фондів;
- ❖ витрати на проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів покращення основних фондів, що перевищують 10% сукупної вартості основних фондів;
- ❖ витрати на капітальне поліпшення земель, не пов'язане з будівництвом;
- ❖ капітальні інвестиції, отримані підприємством з бюджету у вигляді цільового фінансування на придбання основних фондів;
- ❖ суми переоцінки вартості основних фондів;
- ❖ вартість безоплатно отриманих об'єктів.

Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат підприємства за звітний період витрати на:

- утримання основних фондів, які знаходяться на консервації;
- ліквідацію основних засобів;
- придбання (виготовлення) сценічно-постановочних предметів вартістю до 5 тис. грн. театральними - видовищними підприємствами;
- витрати на виробництво національного фільму та придбання майнових прав інтелектуальної власності на національний фільм;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків;
- витрати на придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів;
- витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування;
- витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України;
- вартість гудвілу;

○ витрати на придбання або самостійне виготовлення, ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних фондів.

Нарахування амортизації здійснюється по об'єктно і щомісячно. Для нарахування амортизації ПКУ передбачено **16 груп** основних фондів.

Податковий кодекс України передбачає різні методи нарахування амортизації основних фондів.

Методи нарахування амортизації :

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

Річна сума амортизації (*A*) визначається як добуток первісної (відновної) вартості об'єкта основних фондів та річної норми амортизації (*Ha*).

2. Зменшення залишкової вартості. Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості основних фондів на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації на річну норму амортизації.

Таблиця 1 - Класифікація основних фондів для нарахування амортизації

Групи основних фондів	Мінімальні строки корисного використання, років
<i>група 1</i> - земельні ділянки	-
<i>група 2</i> - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
<i>група 3</i> будівлі споруди передавальні пристрої	20 15 10
<i>група 4</i> - машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 6000 гривень	2
<i>група 5</i> - транспортні засоби	5
<i>група 6</i> - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
<i>група 7</i> – тварини	6

<i>група 8</i> - багаторічні насадження	10
<i>група 9</i> - інші основні засоби	12
<i>група 10</i> - бібліотечні фонди	-
<i>група 11</i> - малоцінні необоротні матеріальні активи	-
<i>група 12</i> - тимчасові (нетитульні) споруди	5
<i>група 13</i> - природні ресурси	-
<i>група 14</i> - інвентарна тара	6
<i>група 15</i> - предмети прокату	5
<i>група 16</i> - довгострокові біологічні активи	7

3. Прискорене зменшення залишкової вартості. Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості основних фондів на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації на річну норму амортизації. Річна норма амортизації є *подвоєною нормою*, використовуваною при прямолінійному методі нарахування амортизації.

Цим методом нараховується амортизація основних фондів групи 4 (машини та обладнання) та групи 5 (транспортні засоби).

4. Кумулятивний метод. Річна сума амортизації обчислюється як добуток вартості, яка амортизується, на кумулятивний коефіцієнт.

5. Виробничий метод. Місячна сума амортизації (A_m) визначається як добуток фактичного обсягу продукції, виробленої за місяць ($Q_{фм}$), на виробничу ставку амортизації. *Виробнича ставка амортизації (C_a)* - це відношення вартості, що амортизується, до загального обсягу продукції, який підприємство планує (очікує) виробити з використанням цих основних фондів ($Q_{пл}$):

Такі методи нарахування амортизації, як зменшення залишкової вартості, прискорене зменшення залишкової вартості та кумулятивний є **методами прискореної амортизації основних фондів**. Вони використовуються з метою пошвидшення процесу відтворення основних фондів, оскільки дозволяють протягом першої половини терміну їх корисного використання відшкодувати 60-70% їх вартості.

Основні фонди групи 1 (земельні ділянки) і групи 13 (природні ресурси) не підлягають амортизації. Основні фонди груп 9, 12, 14, 15 амортизуються прямолінійним та виробничим методами.

Нарахування амортизації здійснюється *помісячно*. При визначенні терміну корисного використання основних фондів слід враховувати очікуване використання об'єкта з врахуванням його потужності, продуктивності; фізичне і моральне зношування, що передбачається; правові та інші обмеження щодо строків використання основних фондів та ін.

У разі зміни очікуваних економічних вигод від використання основних фондів, термін їх експлуатації та метод нарахування амортизації переглядаються.

Нарахування амортизації призупиняється на період виводу об'єкта з експлуатації у зв'язку із реконструкцією, модернізацією, дообладнанням, консервацією та ін. Закінчується нарахування амортизації основних фондів

лише за умови рівності їх залишкової та ліквідаційної вартостей (умовно ліквідаційна вартість дорівнює нулю).

3.6 Напрямки відтворення основних фондів

У процесі діяльності на підприємстві «створюються» основні фонди, потім вони використовуються, зношуються (амортизуються), відновлюються і заміщуються. Усі ці стадії пов'язані між собою і складають замкнутий цикл відтворення основних фондів.

Відтворення основних фондів - це постійне і безперервне відновлення засобів праці у натуральному і вартісному вираженні Цей процес обумовлений, по-перше, участю основних фондів у декількох виробничих циклах, і, по-друге, поступовим перенесенням їх вартості на новостворену продукцію в результаті зношування.

Розрізняють такі **форми відтворення основних фондів:**

1) *підтримання основних фондів* у придатному для експлуатації стані; здійснюється шляхом проведення технічних доглядів, поточних і капітальних ремонтів; витрати на них залежать від складності ремонту, вартості запасних частин, вузлів, рівня оплати праці та ін.;

2) *просте відтворення основних фондів (реновація)*, тобто заміна фізично і морально зношених основних фондів новими, часто з кращими технічними характеристиками; є необхідною умовою збереження існуючих масштабів виробництва;

3) *розширене відтворення* основних засобів на існуючій та новій технічній основі (здійснення технічного переоснащення, реконструкції розширення виробництва та нового будівництва).

Найскладнішим та масштабнішим є *розширене відтворення основних фондів, яке має кілька напрямків.*

Технічне переоснащення передбачає здійснення заходів щодо впровадження нової техніки, технології на окремих дільницях, механізації і автоматизації виробництва, заміни застарілого обладнання, які здійснюються згідно плану технічного розвитку підприємства без розширення виробничих площ.

Реконструкція підприємства - це здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переобладнання виробництва. Основна частина інвестицій спрямовується на поліпшення активної частини основних фондів при використанні старих виробничих будівель та споруд. Таке відтворення забезпечує збільшення випуску продукції із значно меншими витратами і в більш стислі терміни в порівнянні з новим будівництвом.

Розширення виробництва передбачає спорудження других і наступних черг, додаткових виробничих комплексів, цехів, комунікацій, допоміжних та обслуговуючих виробництв на території підприємства.

Нове будівництво - це спорудження цехів, корпусів підприємства на нових будівельних майданчиках згідно окремого проекту, яке передбачає розширення виробничих площ, значне збільшення потужності. Нове

будівництво є економічно доцільним, якщо неможливо нарощувати потужності на діючих підприємствах, а також при організації виготовлення принципово нових видів продукції, диверсифікації виробництва та ін.

3.7 Показники ефективності відтворення і використання основних фондів

Процес відтворення основних фондів пов'язаний з їх постійним рухом, тобто з їх введенням в експлуатацію, зміною технічного стану та вибуттям. Оскільки процеси відтворення безпосередньо впливають на ефективність використання засобів праці, то логічним є виділення та обчислення *показників відтворення основних фондів*

1. Показники технічного стану основних фондів:

- коефіцієнт зношування основних фондів: $K_z = Z_n \times 100 / B_n$,
- коефіцієнт придатності основних фондів: $K_{пр} = (B_n - Z_n) \times 100 / B_n$.

2. Показники руху основних фондів:

- коефіцієнт оновлення: $K_{онов} = S_{вв} / S_k$,

де $S_{вв}$ - вартість введених основних фондів за певний період, грн.; S_k - вартість основних фондів на кінець періоду, грн.

- коефіцієнт вибуття: $K_{виб} = S_l / S_n$,

де S_l - вартість ліквідованих основних фондів за певний період (рік), грн.; S_n - вартість основних фондів на початок періоду, грн.;

Показники, що характеризують рівень ефективності використання основних фондів, поділяються на загальні та часткові.

Основним загальним показником є *фондовіддача (Фв)*:

$$\Phi_v = Q / S_{сер}, \text{ грн.}, \quad (8)$$

де Q - обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік, грн.; $S_{сер}$ - середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн

Рентабельність основних фондів характеризує показник фондовіддачі, обчислений не за обсягом продукції, а за прибутком ($\Phi_{рент}$):

$$\Phi_{рент} = \Pi / S_{сер} \times 100, \%, \quad (9)$$

де Π - прибуток підприємства, грн.

На показники фондовіддачі та рентабельності основних фондів, як загальних показників їх використання, впливають ряд зовнішніх та внутрішніх чинників. *Зовнішніми чинниками впливу* є ріст витрат на придбання основних фондів, пов'язаних з поліпшенням умов праці працівників, забезпеченням якості продукції на рівні світових стандартів, охороною довкілля тощо. Ці чинники впливають на зниження фондовіддачі.

Внутрішніми чинниками підвищення фондовіддачі є зростання екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів, головним чином активної їх частини.

Оберненим до фондовіддачі показником є **фондомісткість** (Φ_m):

$$\Phi_m = S_{\text{сер}} / Q, \text{ грн.}, \quad (10)$$

Показником, який характеризує рівень забезпеченості основними виробничими фондами ПВП підприємства є **фондоозброєність праці** (Φ_o):

$$\Phi_o = S_{\text{сер}} / Ч_{\text{сп}}, \text{ грн./чол.}, \quad (11)$$

Середньорічна вартість основних фондів обчислюється:

$$S_{\text{сер}} = S_{\text{п}} + S_{\text{вв}} \cdot T_{\text{вв}} / 12 + S_{\text{вив}} \cdot T_{\text{вив}} / 12, \text{ грн.}, \quad (12)$$

де $S_{\text{вив}}$ - вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, грн.; $T_{\text{вв}}$, $T_{\text{вив}}$ - кількість місяців до кінця року з моменту введення в дію та виведення основних фондів з експлуатації.

Частковими показниками використання основних фондів є:

- 1) коефіцієнт змінності роботи обладнання);
- 2) коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання;
- 3) коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування;
- 4) коефіцієнт інтегрального використання основних фондів.

На практиці також використовуються: коефіцієнт використання виробничих площ, *наприклад*, цеху, показник зняття продукції з 1м² виробничої площі, коефіцієнт пропускну здатності водонапірної башти, резервуару тощо.

Для забезпечення ефективного використання основних фондів кожне підприємство повинно визначити «набір» заходів, реалізація яких позитивно вплине на показники відтворення та використання основних фондів.

Основними шляхами покращення використання та відтворення основних фондів можуть бути:

- удосконалення технологічної структури основних фондів з урахуванням тих чинників, які впливають на неї;
- зменшення кількості недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого і непродуктивного обладнання, швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування; це впливає на суми нарахованої амортизації, обсяги випуску продукції, що, в свою чергу, позначається на загальних витратах її виробництва;
- використання прогресивних напрямків відтворення основних фондів підприємств шляхом їх реконструкції, технічного переоснащення, модернізації; вони супроводжуються широким оновленням основних фондів і

забезпечують зміну структури інвестицій на користь збільшення витрат на машини, обладнання, інструмент та ін.;

- покращення експлуатації машин і обладнання в часі (екстенсивне завантаження), яке досягається підвищенням коефіцієнта змінності їх роботи внаслідок скорочення простоїв (за рахунок вдосконалення організації виробництва, праці, матеріально-технічного забезпечення тощо);

- підвищення якості ремонтного обслуговування основних фондів; при організації ремонтних робіт слід дотримуватись принципів паралельності, пропорційності, неперервності та ін., методів календарного і мережевого планування та моделювання на базі комп'ютеризації розв'язання практичних завдань; швидке освоєння проектних потужностей з метою запобігання втратам через надмірне затягування термінів освоєння проектних потужностей; хоча протягом останніх років намітилась тенденція до їх скорочення, що пов'язано із приватизацією виробничих об'єктів, зміною організаційно-правових форм ведення бізнесу та ін.

3.8 Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства

Процес виробництва і реалізації продукції не може бути забезпечений лише основними фондами та персоналом. Для його здійснення підприємство повинно володіти та використовувати оборотні фонди.

Оборотні фонди підприємства - це частина його виробничих фондів, яка споживається в одному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносять свою вартість на вартість цієї продукції

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва (виробничого споживання) втрачають свою натуральну форму, властивості, споживчу вартість.

Нова споживча вартість виникає у вигляді виготовленої продукції.

Номенклатура оборотних фондів досить різноманітна і охоплює предмети праці від моменту їх оплати до перетворення в готову продукцію.

За характером участі у виробничому процесі оборотні фонди поділяються на *три групи*.

Оборотні фонди підприємства :

виробничі запаси - предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться у вигляді запасів на складах підприємства ;

незавершене виробництво - предмети праці, які ще не пройшли усіх стадій обробки;

витрати майбутніх періодів - витрати на підготовку та освоєння нової продукції, які мають місце в поточному періоді, але будуть погашені у майбутньому.

Найбільшу питому вагу у складі оборотних фондів підприємства становлять *виробничі запаси*. До їх складу входять: сировина, основні і допоміжні матеріали, паливо і електроенергія, куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби, запасні частини для ремонту, тара і тарні матеріали,

малоцінні та швидкозношувані предмети - господарський інвентар, малоцінні інструменти та ін. (хоча вони є засобами праці, проте мають термін служби менший одного року і для спрощення обліку відносяться до оборотних фондів).

Незавершене виробництво - предмети праці, які вступили у виробничий процес і знаходяться безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого. У складі незавершеного виробництва виділяють *напівфабрикати* власного виробництва, тобто предмети праці, які повністю пройшли обробку в одному цеху підприємства, але потребують подальшої обробки в інших цехах цього ж підприємства.

Наявність незавершеного виробництва і напівфабрикатів є важливою умовою ритмічної роботи підприємства. При цьому їх величина має бути оптимальною.

Витрати майбутніх періодів - єдиний не речовий елемент оборотних фондів. Вони є грошовими витратами, здійсненими в даному періоді, але які будуть погашені частинами в наступних періодах за рахунок собівартості продукції. До них належать витрати на проектування, підготовку і освоєння нових видів продукції, підготовчі роботи у добувних галузях промисловості, організований набір працівників у сезонних галузях та ін.

Виробничо-технологічна структура оборотних фондів - це частка окремих елементів оборотних фондів у їх загальному обсязі. Найбільшою є питома вага виробничих запасів (близько 70% усіх оборотних фондів підприємства). У виробничому процесі, тобто незавершеному виробництві і витратах майбутніх періодів, - близько 30%.

На виробничо-технологічну структуру оборотних фондів впливають такі чинники:

❖ *види продукції*, які випускаються підприємством; продукція може бути матеріаломісткою (висока питома вага виробничих запасів), трудомісткою (зростає частка незавершеного виробництва), унікальною (висока питома вага витрат майбутніх періодів);

❖ *характер виробництва* - неперервне, дискретне, сезонне; останнє, *наприклад*, спричиняє досить значну частку виробничих запасів (виробництво цукру, переробка плодово-ягідної продукції та ін.);

❖ *тривалість технологічного циклу* (від кількох годин до кількох років); *наприклад*, у хлібопекарській галузі мізерною є частка незавершеного виробництва, а в літакобудуванні вона дуже вагома;

❖ *територіального розміщення виробництва* - віддаленість від постачальників матеріальних ресурсів збільшує питому вагу виробничих запасів у структурі оборотних фондів, неосвоєність території впливає на витрати майбутніх періодів.

3.9 Показники використання та нормування витрат матеріальних ресурсів

Виробничі запаси по своєму складу є матеріальними ресурсами. Оскільки їх питома вага у структурі оборотних фондів значна, то для підприємства важливою є оцінка ефективності їх використання з метою пошуку джерел і шляхів зниження матеріальних витрат. Для цього використовується система показників, основним з яких є **матеріаломісткість**.

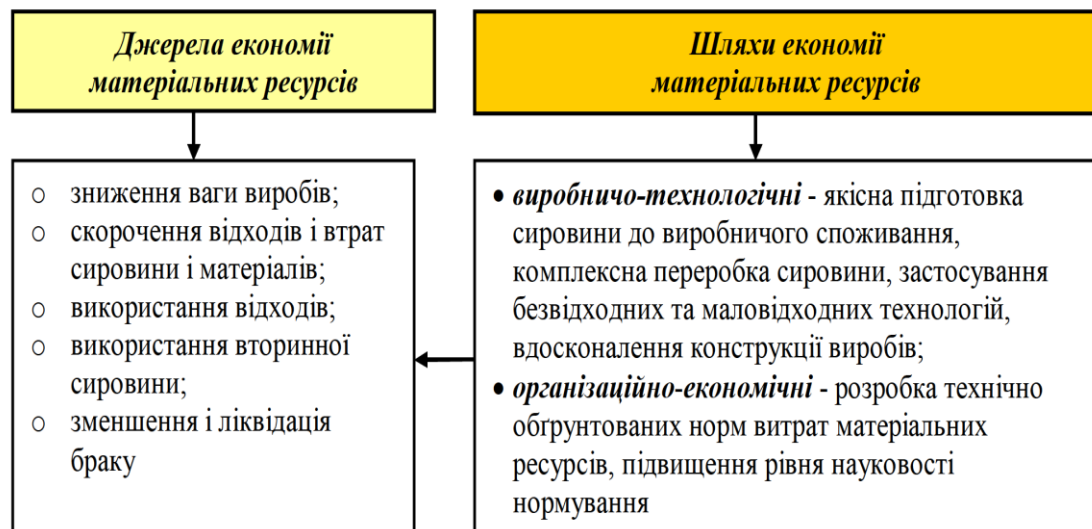
Завданням кожного підприємства є забезпечення економії матеріальних ресурсів, оскільки саме матеріальні витрати складають більшу частину витрат виробництва, від яких залежить величина прибутку.

Розрізняють джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів.

Джерела економії матеріальних ресурсів показують, за рахунок чого може бути досягнута економія, а **шляхи економії** - яким чином, за допомогою яких заходів вона може бути досягнута.

Потреба підприємства в матеріальних ресурсах залежить від двох чинників: запланованого обсягу виробництва продукції та норм витрат сировини, матеріалів, палива, енергії тощо.

Норма витрат матеріальних ресурсів - це гранично допустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії для виробництва одиниці продукції або виконання одиниці роботи визначеної якості



При нормуванні витрат матеріальних ресурсів використовуються такі методи:

➤ **розрахунково-аналітичний** - є найбільш прогресивним і ґрунтується на основі передової технічної та економічної документації, тобто креслень, технологічних карт, рецептур тощо; цей метод передбачає поелементний розрахунок витрат, тобто чистої ваги, відходів і втрат;

➤ **дослідно-експериментальний** - полягає у визначенні норм на основі даних замірів корисних витрат матеріалів, відходів і втрат шляхом проведення дослідів у лабораторних або виробничих умовах; ці умови

повинні бути найбільш сприятливими і максимально наближеними до виробничих у даному розрахунковому періоді; використовується до нормування витрат допоміжних матеріалів та інструменту;

➤ *звітно-статистичний* - ґрунтується на даних про середньостатистичні матеріальні витрати у минулих звітних періодах; недоліком методу є можливість «перенесення» у розрахунковий період усіх недоліків минулої роботи, тому середньостатистичні норми витрат можуть використовуватись за умови їх обов'язкового коригування;

➤ *комбінований* - передбачає одночасне використання перерахованих методів.

В основі нормування витрат матеріальних ресурсів лежать принципи *прогресивності* (розробка норм на основі передового досвіду, впровадження прогресивної техніки, технології, організації виробництва) і *динамічності* (можливість оперативно переглядати норми при зміні умов виробництва, якості матеріальних ресурсів).

3.10 Оборотні кошти підприємства: поняття, класифікація і структура

Поряд з оборотними фондами підприємства, які функціонують у сфері виробництва продукції, процес її реалізації забезпечується фондами обігу. До *фондів обігу належать*:

- *готова продукція на складах підприємства;*
- *готова продукція, яка відвантажена і знаходиться в дорозі;*
- *грошові кошти на розрахунковому та інших рахунках;*
- *грошові кошти у незавершених розрахунках;*
- *дебіторська заборгованість;*
- *готівка в касі.*

Оборотні кошти підприємства - це сукупність грошових коштів, вкладених в оборотні фонди і фонди обігу

Оборотні кошти класифікуються за:

- 1) джерелами формування: *власні і позичкові;*
- 2) способом виявлення потреби: *нормовані і ненормовані.*

Необхідність поділу оборотних коштів на *власні* та *позичкові* обумовлена неоднаковою потребою в них у часі.

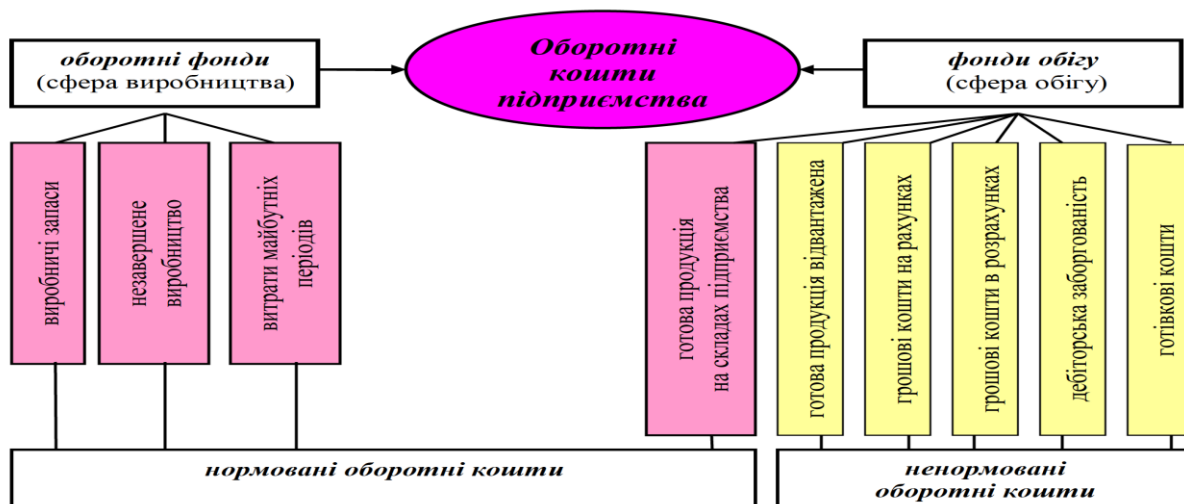
Власні оборотні кошти - це ті, які виділені підприємству при його створенні і поповнені згодом за рахунок прибутку, а також за рахунок використання стійких пасивів. *Сстійкі пасиви* - це грошові кошти, які є тимчасово вільними, використовуються підприємством в господарському обороті, але не належать йому, *наприклад*, резерв майбутніх платежів, заборгованість по заробітній платі, внески на соціальне страхування та ін.

Позичкові оборотні кошти - це кредити банків, кредиторська заборгованість та інші пасиви. На всіх підприємствах протягом року потреба в оборотних коштах коливається, *наприклад*, на формування запасів готової продукції на складах, на відвантажену продукцію, на утворення сезонних

запасів сировини та ін. Є періоди, коли потреби підприємства в таких коштах різко зростають, а в інші періоди - знижуються до мінімуму. Підприємствам не доцільно «мати» постійно максимальну величину оборотних коштів, оскільки це призводить до їх надлишків у певні періоди. Мінімальна величина оборотних коштів спричиняє їх нестачу і певні труднощі у розвитку виробництва. Тому поділ оборотних коштів на власні і позичкові забезпечує їх раціональне використання і оперативне маневрування.

Нормованими є ті оборотні кошти, на які встановлюються нормативи запасів. За економічним призначенням вони повинні забезпечувати безперервність виробничо-господарської діяльності підприємства. До нормованих належать всі оборотні кошти, які обслуговують сферу виробництва (оборотні фонди) та готова продукція на складах підприємства.

Ненормованими є оборотні кошти, на які нормативи не встановлюються, оскільки потреба в них є тимчасовою. Їх величина контролюється за фактичними даними. До них відносяться відвантажена готова продукція, готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства, дебіторська заборгованість.



В сучасних умовах, коли підприємства знаходяться на повному самофінансуванні, правильне визначення потреби в оборотних коштах має особливе значення.

Структура оборотних коштів - це виражене у відсотках співвідношення окремих елементів у їх загальному обсязі. Ця структура змінюється в часі, вона неоднакова вона в різних галузях промисловості і визначається рядом чинників виробничого, постачальницького і збутового характеру. До *виробничих чинників* відносяться матеріально-технічні особливості галузей, характер організації виробництва, режим роботи підприємства, тривалість виробничого циклу, характер споживаної сировини і продукції, що випускається. До *чинників постачання і збуту* відносяться розміщення постачальників ресурсів та споживачів продукції, періодичність

поставок, використовувані форми розрахунків та ін. В цілому по промисловості 2/3 оборотних коштів авансується в оборотні фонди, а 1/3 - у фонди обігу.

3.11 Розрахунок нормативів оборотних коштів

Частина оборотних коштів підприємства підлягають нормуванню, тобто для них мають бути встановлені певні *нормативи*.

Норматив оборотних коштів - це грошовий вираз вартості мінімальних і в той же час достатніх запасів товарно-матеріальних цінностей, залишків незавершеного виробництва, готової продукції та інших коштів

Методи нормування оборотних коштів:

аналітичний, полягає в аналізі наявних товарно-матеріальних запасів та їх коригування і вилучення залишків;

коефіцієнтний - у норматив звітного року вносяться поправки на зміну обсягу виробництва і прискорення оборотності оборотних коштів;

прямого рахунку - розрахунок нормативу по кожному елементу оборотних коштів в умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва .

Основним методом нормування оборотних коштів є *метод прямого рахунку*, інші доповнюють його.

Нормування виробничих запасів передбачає визначення їх норми у днях запасу, в натуральному і в грошовому виразі.

Норматив запасу в днях (Здн) включає:

1) транспортний запас (Зтр) - час на знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до споживача; час знаходження матеріалів в транспортних запасах визначається від моменту їх передачі транспортним організаціям до моменту передачі матеріалів споживачу;

2) підготовчий запас (Зпідг) - час на розвантаження матеріалів, здійснення кількісного і якісного приймання, комплектацію і складування; визначається за фактичним часом за звітний період, скоригованим на зміну умов в розрахунковому році;

3) технологічний запас (Зтехн) - час на підготовку матеріалів до виробничого споживання: сушіння деревини, природне старіння окремих видів матеріалів, вилежування льону тощо; визначається кількістю днів, необхідних в конкретних умовах виробництва;

4) поточний запас (Зпоточ) - основний вид запасу, який необхідний для безперебійного забезпечення виробництва матеріальними ресурсами в період між двома поставками; його розмір в днях залежить від частоти поставки і визначається інтервалом між двома суміжними поставками (*Тпост*); поточний запас постійно змінює величину, в день надходження чергової партії він буває максимальним, напередодні надходження - мінімальним.

Тому його норма в днях приймається як половина тривалості інтервалу між поставками.

Інтервал між поставками визначається на основі домовленостей з постачальниками або на основі аналізу звітних даних за кілька років;

5) страховий (гарантійний) запас (Зстр) - час на забезпечення безперебійності виробничого процесу на випадок непередбачених перебоїв у постачанні (затримка в дорозі, некомплектність поставок тощо); період зриву поставок в днях ($T_{зрив.пост}$) визначається на основі аналізу зривів у минулих періодах.

Величина оборотних коштів у незавершеному виробництві залежить від обсягу самого незавершеного виробництва, тривалості виробничого циклу, характеру розподілу витрат на випуск продукції на окремих стадіях

виробництва, а також співвідношення середньої собівартості незавершеного виробництва і готової продукції (коефіцієнта наростання затрат $K_{нз}$).

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{нзв}$) визначається за формулою:

$$H_{нзв} = C_p \cdot T_{ц} \cdot K_{нз} / 360, \text{ грн.}, \quad (13)$$

де C_p - собівартість річного обсягу випуску продукції, грн.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{майб пер}$) розраховується, виходячи із залишків коштів на початок періоду ($B_{поч}$), суми запланованих на період витрат ($B_{пл}$) за мінусом суми на погашення витрат у плановому періоді за рахунок собівартості продукції ($B_{погаш}$):

Норматив оборотних коштів у запасах готової продукції ($H_{гп}$) визначається як добуток одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю (B_d) на норму запасу готової продукції на складах у днях.

Сукупний норматив оборотних коштів підприємства ($H_{сум}$) обчислюється:

$$H_{сум} = H_{вир.зап} + H_{нзв} + H_{майб пер} + H_{гп}, \text{ грн.}, \quad (14)$$

Усі зазначені нормативи оборотних коштів повинні враховувати потреби підприємства не лише для їх основної діяльності, але й для виробничої інфраструктури та невиробничих підрозділів.

3.12 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства

Оборотні кошти підприємства постійно перебувають у русі, здійснюючи кругообіг. Вони переходять із однієї стадії в іншу: із сфери обігу у сферу виробництва, із сфери виробництва у сферу обігу і т.д.

Кругообіг коштів підприємства починається з моменту оплати ним сировинно-матеріальних та інших ресурсів і завершується поверненням цих коштів у вигляді виручки від реалізації готової продукції.

У будь-який момент часу оборотні кошти підприємства перебувають в усіх трьох стадіях кругообігу. Їх кількість на кожній із стадій повинна бути мінімальною, але достатньою для забезпечення нормального процесу виробництва і збуту продукції.

Показниками оборотності оборотних коштів підприємства є: коефіцієнт оборотності, коефіцієнт завантаження, тривалість одного обороту.

Коефіцієнт оборотності (Коб) показує кількість оборотів, які здійснюють оборотні кошти підприємства за рік, і визначається відношенням реалізованої за рік продукції (РП) до середньорічного залишку нормованих оборотних коштів (S_{ноз}):

$$K_{об} = РП / S_{ноз, об} \cdot \text{рік.}, \quad (15)$$

Коефіцієнт завантаження (Кзав) - величина, обернена коефіцієнту оборотності: $K_{зав} = S_{ноз} / РП$.

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

Тривалість обороту (Тоб) показує тривалість одного обороту оборотних коштів у днях і визначається:

$$T_{об} = 360 / K_{об}, \text{ дні}, \quad (16)$$

Чим більше кругообігів здійснюють оборотні кошти підприємства протягом року, тобто чим меншою є тривалість одного їх обороту, тим менше їх потрібно для забезпечення життєдіяльності підприємства. Це свідчить про підвищення ефективності використання оборотних коштів.

Прискорення оборотності оборотних коштів має важливе значення для підприємства ще й тому, що в результаті цього прискорення із обороту вилучаються кошти, які можна використати для інших цілей: збільшення обсягу випуску продукції, стимулювання працівників, вирішення соціальних питань тощо.

Економічна ефективність використання оборотних коштів підприємств характеризується прискоренням їх оборотності. Ефект прискорення оборотності виражається у вивільненні, зменшенні потреби в оборотних коштах у зв'язку з покращенням їх використання.

Суму вивільнених в результаті прискорення оборотності оборотних засобів ($\Delta S_{ноз}$) можна обчислити за формулою:

$$\Delta S_{\text{ноз}} = \frac{РП_{\text{зв}}}{360} (T_{\text{об.баз}} - T_{\text{об.зв}}), \text{ грн.}, \quad (17)$$

де $РП_{\text{зв}}$ - обсяг реалізації продукції у звітному році, грн.; $T_{\text{об.баз}}$, $T_{\text{об.зв}}$ - середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому та звітному роках, днів.

Оборотність оборотних засобів безпосередньо впливає на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема, приріст прибутку та рівень рентабельності.

Сума приросту прибутку (збитків) ($\Delta\Pi$), одержана за рахунок зміни оборотності оборотних коштів може бути розрахована за формулою:

$$\Delta\Pi = \Pi_{\text{р.баз}} \cdot \frac{РП_{\text{зв}}}{РП_{\text{баз}}} \cdot \frac{S_{\text{баз}}}{S_{\text{зв}}} - \Pi_{\text{р.баз}}, \text{ грн.}, \quad (18)$$

де $\Pi_{\text{реал.баз}}$ - прибуток від реалізації продукції у базовому році, грн.; $S_{\text{баз}}$, $S_{\text{зв}}$ - середньорічні залишки нормованих оборотних коштів у базовому і звітному роках, грн.; $РП_{\text{баз}}$ - обсяг реалізації продукції у базовому році, грн.

Вплив використання оборотних коштів на рівень **рентабельності** можна знайти із залежності:

$$\Delta P = \frac{\Pi_{\text{бал.зв}} \cdot 100}{S_{\text{сер.зв}} + S_{\text{зв}} - \Delta S_{\text{ноз}}} - P_{\text{зв}}, \%, \quad (19)$$

де ΔP - зміна рівня загальної рентабельності за рахунок зміни середніх залишків нормованих оборотних коштів, %; $\Pi_{\text{бал.зв}}$ - балансовий прибуток у звітному році, грн.; $S_{\text{сер.зв}}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів у звітному році, грн.; $P_{\text{зв}}$ - загальна рентабельність виробництва у звітному році.

3.13 Шляхи покращення використання оборотних коштів підприємства

У сучасних умовах функціонування підприємств, коли середовище бізнесу є нестабільним, забезпечення ефективного використання оборотних коштів підприємства є запорукою його успіху на ринку.

Недостатня кількість оборотних коштів призводить до фінансових труднощів та збоїв у виробничо-господарській та комерційній діяльності підприємства. Натомість їх надлишок, тобто створення понаднормативних запасів, спричиняє вилучення грошових коштів з обігу, їх «залежування» у запасах, а гроші, як відомо, приносять дохід тоді, коли обертаються.

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватись прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу. Такими заходами можуть бути:

1) на стадії створення виробничих запасів:

- впровадження економічно обґрунтованих норм;
- оптимальний вибір постачальників та використання прямих тривалих зв'язків із ними;
- ліквідація понаднормативних запасів сировинно-матеріальних ресурсів;
- раціональне використання матеріальних ресурсів у виробництві та недопущення їх втрат;
- створення сучасної складської системи із засобами механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних робіт;
- налагодження ефективної роботи транспорту;

2) на стадії незавершеного виробництва:

- скорочення тривалості виробничого циклу внаслідок впровадження нових техніки і технологій;
- розвиток стандартизації та уніфікації;
- використання у виробництві більш дешевих ресурсів та конструктивних матеріалів;
- збільшення частки продукції, яка користується підвищеним попитом, має збут і «не залежується»;
- удосконалення форм організації виробництва на підприємстві, *наприклад*, використання кооперованих зв'язків, спеціалізації підрозділів та ін.;

3) на стадії обігу:

- раціональна організація збуту продукції через своєчасність підготовки продукції до відвантаження, формування партій продукції, використання транзитної форми перевезень тощо;
- прискорення документообігу;
- удосконалення системи розрахунків за реалізовану продукцію, дотримання договірної платіжної дисципліни;
- збільшення обсягу реалізації продукції за рахунок виконання замовлень по прямих зв'язках;
- використання маркетингових важелів активізації продажу, *наприклад*, реклами, стимулювання збуту, паблік рілейшнз та ін.

У конкретних умовах кожне підприємство самостійно обирає найбільш прийнятні шляхи прискорення оборотності оборотних коштів, що дає змогу зекономити певні суми і збільшити обсяги виробництва і реалізації продукції без залучення підприємством додаткових фінансових ресурсів.

3.14 Поняття і види нематеріальних ресурсів підприємства, їх характеристика

Успіх підприємства на ринку все частіше залежить не лише (або навіть не настільки) від матеріально - речових складових капіталу та його трудового потенціалу, а від використання оригінальних наукових знань, реалізованих у відповідні продукцію і технології. Наукові знання, навички є конкретним товаром, яким можна володіти, розпоряджатися, продавати, тобто певною інтелектуальною власністю.

Інтелектуальна власність в найширшому розумінні означає закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у промисловій, науковій, художній, виробничій та інших галузях.

Питання формування та використання інтелектуальної власності регулюються законодавством України, зокрема, Конституцією України, Цивільним кодексом України, Кримінальним кодексом України, Митним кодексом України, законами України «Про авторське право і суміжні права», «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» та ін.

Об'єкти інтелектуальної власності для підприємства фактично ототожнюються з поняттям його нематеріальних ресурсів.

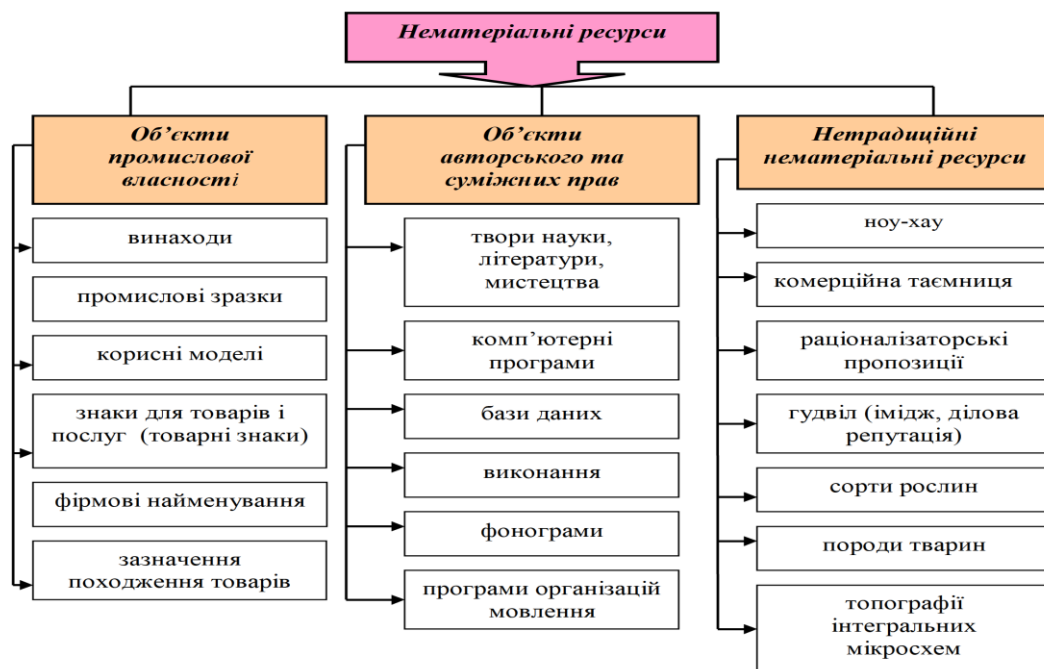
Нематеріальні ресурси підприємства - це складова частина його потенціалу, яка забезпечує економічну користь протягом тривалого часу і має ту особливість, що в них відсутня матеріальна основа здобування доходів і не визначені майбутні їх розміри Нематеріальні ресурси виникають завдяки новим унікальним знанням або рідкості ресурсів. Використання цих знань і ресурсів або робить їх власників єдиним виробником певної продукції, або забезпечує зменшення витрат у порівнянні з іншими виробниками.

Специфічними рисами нематеріальних ресурсів є:

- відсутність матеріальної основи для отримання вигод;
- умовна невіддільність від суб'єкта господарювання;
- використання протягом тривалого часу, не втрачаючи при цьому споживної вартості та приносячи підприємству додатковий дохід;
- відсутність корисних відходів;
- невизначеність усього спектру можливих ефектів від використання;
- підвищений рівень ризику на стадії створення та використання.

Об'єкти інтелектуальної власності (нематеріальні ресурси) у вітчизняному законодавстві поділяються на:

- 1) об'єкти промислової власності;
- 2) об'єкти авторського та суміжних прав;
- 3) нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.



Об'єкти промислової власності мають місце не лише в промисловості або торгівлі, але й у виробництві усіх продуктів промислового чи природного походження, *наприклад*, сільському господарстві, добувній промисловості та ін.

Об'єкти промислової власності підприємства:

винаходи - пристрої, речовини, штами мікроорганізмів та способи їх одержання;

корисні моделі - конструктивне вирішення пристрою або його складової частини;

промислові зразки - нове художньо-конструктивне вирішення виробів, коли досягається єдність їх технічних та естетичних властивостей;

фірмові найменування - сталі позначення підприємства або особи, від імені яких здійснюється виробнича та інша діяльність; використовується для розпізнавання підприємств серед інших; на відміну від товарного знака, вказує на підприємство як таке без посилання на товар (послугу), характеризує репутацію підприємства і його становище на ринку;

знаки для товарів і послуг (товарні знаки) - оригінальні позначення, за допомогою яких товари (послуги) одних виробників відрізняються від однорідних товарів (послуг) інших виробників; головне завдання товарного знака - ідентифікація товару та його виробника при виконанні двох функцій: реклама товару та гарантування його якості

засначення походження товарів - визначення, що ідентифікує певний товар, який походить з певного району чи місцевості країни, коли якість або інші характеристики товару, на яких базується його репутація, обумовлені географічним місцем походження товару

Об'єкти авторського та суміжних прав - це твори науки, літератури і мистецтва, незалежно від їх обсягу, призначення, жанру, які можуть існувати у письмовій, усній, образотворчій та інших формах, а також комп'ютерні

програми і бази даних - *інформаційні продукти*. Останні є відповідним чином обробленою і систематизованою інформацією, представленою у придатному для використання або продажу вигляді.

Інформаційний продукт є однією із складових *інформаційної технології*, яка об'єднує апаратне забезпечення, програмне забезпечення, телекомунікації, системи управління базами даних та інші технологічні засоби зберігання, обробки та передачі інформації.

Авторське право не поширюється на офіційні документи, державні символи та знаки, твори народної творчості, об'єкти промислової власності.

Суміжні права - це права, які примикають до авторського права і є похідними від нього.

До об'єктів, які охороняються суміжними правами, належать:

- ❖ виконання літературних, драматичних, музичних, музично-драматичних, хореографічних, фольклорних та інших творів;
- ❖ фонограми, відеограми;
- ❖ передачі (програми) організацій мовлення.

Нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності - це результати творчої діяльності людини, які не належать до перших двох складових нематеріальних ресурсів підприємства, і включають:

1) *ноу-хау* - це знання чи досвід організаційного, виробничого, технічного, економічного характеру, які можуть бути практично використані і принести власникові певні переваги, *наприклад*, порадики, посібники, рецептура, формули та ін.;

2) *комерційна таємниця* - це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, розголошення яких може завдати шкоди його інтересам, *наприклад*, виробничо-господарська, науково-технічна та інша інформація;

3) *раціоналізаторські пропозиції* - це технічні рішення, які є новими і корисними для того підприємства, для якого вони подані; такі пропозиції мають «місцеву» новизну, тобто можуть вже використовуватись деінде, *наприклад*, нові способи контролю якості продукції, проведення спостереження, вдосконалення техніки, пристроїв тощо;

4) *гудвіл* - це сформований імідж (ділова репутація) підприємства, складовими якого є досвід, ділові зв'язки, престиж товарних знаків, стала клієнтура, доброзичливість та прихильність споживачів, домінуючої позиції на ринку товарів тощо;

5) *топографії інтегральних мікросхем* - зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розміщення елементів інтегральної мікросхеми та з'єднань між ними;

6) *сорти рослин і породи тварин* (селекційні досягнення); є нематеріальними ресурсами, якщо вони є новими та відповідають умовам відмінності, однорідності і стабільності.

Нематеріальні ресурси можуть приносити користь та економічну вигоду лише у випадку їх залучення в господарський оборот підприємства,

тобто їх комерціалізації. Поза цим оборотом вони позбавлені своєї вартості і не приносять власникові вигоди.

З розвитком ринкових відносин значення та частка нематеріальних ресурсів у майні підприємств зростає внаслідок масштабних технологічних змін у різних галузях виробництва, швидкого розповсюдження інформаційних технологій, посилення конкуренції.

3.15 Нематеріальні активи підприємства, їх оцінка та зношування

Нематеріальні ресурси є такими благами, якими можуть користуватися, крім власника, інші суб'єкти господарювання. Тому виникає небезпека імітації, підробки, копіювання та використання результатів інтелектуальної діяльності безкоштовно. Виникає потреба захисту прав власності автора на нематеріальні ресурси.

Нематеріальні активи - це права власності і захист доступу до нематеріальних ресурсів підприємства, їх використання в господарській діяльності з метою одержання доходу

До складу нематеріальних активів включаються:

- права, які з'являються внаслідок володіння підприємством *патентами* на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, *свідоцтвами* на знаки для товарів і послуг, фірмове найменування, зазначення походження товарів;

- права, які виникають внаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права та суміжних прав;

- права на використання на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності;

- права на користування земельними ділянками і природними ресурсами;

- монопольні права на використання рідкісних ресурсів;

- права, які з'являються внаслідок укладання з іншими суб'єктами ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Юридичний захист об'єктів інтелектуальної власності простий: забороняється використовувати нематеріальні активи без дозволу їх власника, а також підробляти їх.

Права власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчуються патентами.

Патент - це виданий державним органом охоронний документ, який підтверджує виключне право його власника на використання зазначеного в патенті об'єкта промислової власності

Власник патенту таким чином «закріплює» за собою монопольне право на промислове використання зазначеного нематеріального ресурсу. У разі порушення такого права, власник патенту може примусово в судовому порядку стягнути компенсацію завданих йому збитків. Виключне право, яке впливає з патенту, існує лише на території тієї країни, яка видала патент.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, зазначення походження товару здійснюються на підставі їх державної реєстрації. На зареєстровані нематеріальні ресурси видається **свідоцтво**, що засвідчує його пріоритет.

Власник такого свідоцтва має право поряд зі знаком проставляти *попереджувальне маркування*, яке вказує на те, що цей знак зареєстрований в Україні: ® (Registered Trademark) або ТМ (скорочено від Trademark). Передача права власності на використання нематеріальних ресурсів іншим суб'єктам здійснюється за допомогою ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода - це договір, відповідно до якого власник нематеріального ресурсу (ліцензіар) передає іншій особі (ліцензіату) ліцензію на використання своїх прав на патенти, товарні знаки та ін.

Ліцензійна угода пов'язана з певними ризиками, оскільки в момент продажу ліцензії не можна гарантувати майбутню реакцію ринку на новий товар.

Видами розрахунків за ліцензії, які найбільше використовуються на практиці, є:

1. **Роялті** - періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди; вони встановлюються у вигляді ставок до обсягів продажу, собівартості виробництва, в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. Роялті використовується у 90% ліцензійних угод. Така форма оплати дає змогу ліцензіару отримати повністю частку прибутку, що належить йому від експлуатації ліцензії, починаючи з моменту випуску продукції.

2. **Паушальна виплата** - фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди; її величина не залежить від майбутніх обсягів виробництва та збуту ліцензійної продукції.

3. **Комбіновані платежі** - поєднання паушальних платежів і роялті; спочатку використовують одноразовий первісний платіж, який дає змогу ліцензіару компенсувати витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи, а потім ліцензіат з моменту виходу готової продукції починає виплачувати роялті.

В рахунок оплати за ліцензію ліцензіару може бути передана частина цінних паперів (акцій) ліцензіата, а також може використовуватися такий вид розрахунків, як взаємний обмін ліцензіями, досвідом, знаннями. Ціна ліцензії в ліцензійній угоді повинна відображати погодження і домовленість обох сторін.

Нематеріальні активи є неуречевленою частиною майна підприємства, тому їх **оцінювання має свою специфіку і певну складність** внаслідок:

- ❖ різноманітності та оригінальності (за законом) об'єктів інтелектуальної власності;

- ❖ різних способів появи та практичного використання нематеріальних власності;

- ❖ різних способів появи та практичного використання нематеріальних активів на підприємстві;

- ❖ імовірного характеру отриманих результатів оцінювання.

Нематеріальні активи можуть бути оцінені в грошовій формі з використанням таких **видів оцінок**:

1) за фактичною собівартістю (на основі первісної вартості під час їх придбання);

2) за поточною відновною вартістю (на основі наявних цін та з врахуванням ринкової ситуації в процесі заміни відповідного об'єкта такої ж корисності);

3) за поточною ринковою вартістю (на основі ціни продажу активу на ринку);

4) за чистою вартістю реалізації (суми коштів, що може бути отримана під час конверсії нематеріального активу в національну чи іноземну валюту в ході господарської діяльності, за вирахуванням витрат на проведення операції).

Згідно з Міжнародними стандартами оцінки майна (МСО) в сучасній господарській практиці використовуються **три основних підходи** до визначення вартості нематеріальних активів:

1. *Витратний* - полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів; має різновиди: метод початкових витрат, метод вартості заміщення, метод відновної вартості.

2. *Прибутковий* - виходить з припущення, що економічна цінність конкретного нематеріального активу на поточний момент обумовлюється розміром майбутніх очікуваних доходів від цього активу; різновиди: метод капіталізації прибутків, метод дисконтування майбутніх грошових потоків.

3. *Ринковий* - реалізується в основному, за допомогою методу порівняння об'єкта інтелектуальної власності із вартістю аналогічних об'єктів, реалізованих на ринку.

Згідно з чинною вітчизняною нормативно-правовою базою придбані або створені нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за **первісною вартістю**. Вона складається з ціни придбання, мита, непрямих податків, які не підлягають відшкодуванню, та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до придатного для використання стану.

Нематеріальні активи підприємства підлягають амортизації. Нарахування амортизації здійснюється протягом терміну їх корисного використання, який встановлюється підприємством самостійно на основі правостановлюючих документів (договору на використання майнових прав, ліцензійної угоди тощо).

Нематеріальні активи з невизначеним строком корисного використання **амортизації не підлягають**.

Згідно з *Податковим кодексом України (ст.145.1.1)* амортизація нематеріальних активів нараховується одним із методів, використовуваних при амортизації основних фондів. Цим же кодексом визначені групи нематеріальних активів і строки дії права користування ними відповідно до правостановлюючих документів.

Таблиця 2-Строки нарахування амортизації нематеріальних активів

Групи	Строки дії права користування
<i>група 1</i> - права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	відповідно до правовстановлюючого документа
<i>група 2</i> - права користування майном (земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, будівлею, право на оренду приміщень тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа
<i>група 3</i> - права на комерційні позначення (торгові марки, фірмові найменування тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правовстановлюючого документа
<i>група 4</i> - права на об'єкти промислової власності (на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, топографії інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, ноу-хау тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше 5 років
<i>група 5</i> - авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для ЕОМ, бази даних, фонограми, відеограми, програми організацій мовлення тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше 2 років
<i>група 6</i> - інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

При виборі методу амортизації нематеріальних активів беруться до уваги умови отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу.

ТЕМА 4. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

- 4.1 Персонал підприємства, його склад.
- 4.2 Структура персоналу підприємства, чинники, що впливають на неї.
- 4.3 Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві.
- 4.4 Управління персоналом підприємства.
- 4.5 Продуктивність праці, показники і методи її вимірювання.
- 4.6 Планування росту продуктивності праці.
- 4.7 Організація і нормування праці на підприємстві.
- 4.8 Мотивація як процес симулювання працівників, її моделі і методи.
- 4.9 Поняття, види і шляхи росту заробітної плати.
- 4.10 Тарифна система, її елементи.
- 4.11 Форми і системи оплати праці.
- 4.12 Формування фонду оплати праці на підприємстві.

4.1 Персонал підприємства, його склад

Досконалість використуваних на підприємстві засобів і предметів праці (обладнання, приладів, установок, сировини, матеріалів тощо) не є запорукою одержання ним високих кінцевих результатів виробництва. Це пояснюється тим, що ефективність функціонування підприємств найбільшою мірою залежить від забезпечення їх професійними і кваліфікованими кадрами. Їх називають *персоналом підприємства*.

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

Крім постійних працівників, у роботі підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на умовах тимчасових трудових угод (контрактів).

В умовах ринкової економіки, коли загострюється протистояння виробників продукції, роль трудових ресурсів у забезпеченні ефективності виробництва суттєво зростає, оскільки саме людський капітал є наріжним каменем забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Вагомість ролі кадрів у забезпечення ефективної роботи підприємства посилюється ще й тим, що його персонал повинен бути здатним виробляти нові ідеї, впроваджувати їх у життя в умовах інноваційного виробництва, його високої наукомісткості.

На перший план в умовах конкуренції «виходять» питання якості продукції, а це також змінює комплекс вимог до працівників, підвищує значимість високого професіоналізму і творчого, не формального ставлення до праці.

Весь персонал підприємства поділяється на *дві великі групи*:

- *промислово-виробничий персонал (ПВП)* - працівники, які зайняті у виробництві або його обслуговуванні: в основних і допоміжних підрозділах підприємства, в заводських лабораторіях і дослідних установах, апарат заводоуправління, працівники охорони;

- *непромисловий персонал (НПП)* - працівники, які безпосередньо не пов'язані з процесом виробництва, а працюють у підрозділах невиробничої сфери підприємства (закладах культури, охорони здоров'я, житлово-комунальному господарстві тощо).

Такий поділ персоналу необхідний для узгодження трудових показників з показниками результатів трудової діяльності (при визначенні продуктивності праці враховується чисельність промислово-виробничого персоналу), для розрахунків заробітної праці і формування фонду оплати праці.

Залежно від виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії: робітники, службовці, спеціалісти, керівники.

Важливою є класифікація персоналу за **професіями, спеціальностями і кваліфікацією**.

Професія характеризує вид трудової діяльності, яка потребує спеціальних знань, підготовки і практичних навичок. Професія вказує на галузеву приналежність і відображає особливості технології виготовлення продукції та специфічні умови праці у певній галузі (*наприклад*, машинобудівники, будівельники, текстильники і т.д.).

Спеціальність виділяється в межах певної професії і характеризує відносно вузький різновид трудової діяльності, яка вимагає від виконавця робіт вужчої, але глибшої підготовки, *наприклад*, у складі машинобудівників можна виділити спеціальності: фрезерувальники, токарі, інструментальники, слюсарі та ін.

Професії і спеціальності відображають лише галузь прикладання праці. З виникненням нових галузей, виробництв, з розвитком науки і техніки з'являються нові професії і спеціальності, *наприклад*, ріелтори, маркетингологи, креативні менеджери, дизайнери та ін.

Категорії персоналу підприємства:

Робітники - в залежності від відношення до процесу створення продукції поділяються на *основні* (беруть безпосередню участь у процесі виготовлення продукції) і *допоміжні* (виконують функції допомоги і обслуговування основного виробництва). В умовах впровадження досягнень НТП у виробництво поділ робітників на основні і допоміжні є умовним. Крім того, такий поділ обумовлюється галузевою приналежністю підприємства. До категорії «робітники» також належать прибиральники, гардеробники, кур'єри, чергові, сторожі, телефоністи, оператори зв'язку, листоноші та ін.

Службовці - працівники, які здійснюють господарське обслуговування, підготовку та оформлення документації, функції обліку і контролю (обліковці, табельники, касири, діловоди, архіваріуси, коректори технічної документації, креслярі, стенографісти тощо). Виконання перелічених видів робіт не вимагає тривалої фахової підготовки і високого рівня кваліфікації працівників.

Спеціалісти - працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними, юридичними та іншими роботами, що вимагають спеціальної висококласної фахової підготовки; до них належать інженери, економісти, соціологи, технологи, ревізори, товарознавці тощо. Кваліфікаційний рівень цієї категорії персоналу має бути достатньо високим, оскільки саме вони безпосередньо впливають на формування рішень керівного складу працівників підприємства, доводять ці рішення до безпосередніх виконавців, контролюють їх виконання, при необхідності коригують та ін.

Керівники - займають посади керівників підприємства та його структурних підрозділів: директори, начальники, завідувачі, головні спеціалісти, майстри, а також заступники керівників, що займають перелічені посади. Керівники підприємства визначають принципові засади функціонування і напрямки розвитку підприємства, затверджують його

стратегію поведінки на ринку, формують основи взаємовідносин з конкурентами, постачальниками, споживачами та ін. Разом з тим вони несуть повну відповідальність за ефективність і результати функціонування підприємства.

Кваліфікація- характеризує якість і складність праці, відображає сукупність спеціальних знань і навиків, які визначають ступінь підготовки працівника до виконання професійних функцій певної складності.

4.2 Структура персоналу підприємства, чинники, що впливають на неї

Структура персоналу підприємства є співвідношенням між окремими групами і категоріями його персоналу. Розрізняють такі види структури залежно від класифікаційної ознаки:

1. *Функціональна структура персоналу підприємства* – це кількісне співвідношення між різними категоріями працівників, які відрізняються характером виконуваних функцій; найшвидшими темпами зростає чисельність спеціалістів і службовців, що пояснюється підвищенням технічної оснащеності виробництва, збільшенням обсягів науково- дослідних і управлінських робіт, ускладненням виробничих зв'язків тощо.

2. *Професійно-кваліфікаційна структура* – це частка працівників різних професій та кваліфікаційних рівнів у загальній чисельності персоналу; зміни у такій структурі можуть бути викликані якісними і кількісними змінами у галузевій структурі виробництва, змінами у технології виробництва та організації праці, в індивідуальних характеристиках самої робочої сили; кваліфікаційна структура визначається окремо для різних категорій персоналу, оскільки вони мають різні кваліфікаційні ознаки.

3. *Статева структура персоналу* характеризує співвідношення працівників різних статей у загальній чисельності персоналу підприємства; є галузі та виробництва з переважно «жіночою» працею, *наприклад*, текстильна, трикотажна, швейна. Підприємствам таких галузей необхідно вирішувати низку проблем соціально-економічного характеру.

4. *Вікова структура персоналу* відображає співвідношення чисельності працівників відповідних вікових груп у загальній чисельності персоналу підприємства.

Структура персоналу підприємства, особливо його професійно-кваліфікаційний склад, *формується під впливом різних чинників*, серед яких можна виділити:

❖ зростання попиту на кваліфіковану робочу силу, що пояснюється вимогами сучасних техніки, технологій, швидкими темпами оновлення самої продукції;

❖ нестача на підприємствах кадрів робітничих професій, що є наслідком змін у системі професійної освіти та економічним занепадом низки промислових підприємств;

- ❖ перерозподіл персоналу зі сфери промисловості на сільського господарства у сферу ринкової інфраструктури;
- ❖ залучення для роботи на підприємствах працівників з більш високим рівнем освіти, ніж є у тих, котрі вибувають за межі працездатного віку;
- ❖ невідповідність між реальними потребами (попитом) підприємств у робочій силі певних спеціальностей та кваліфікації та її пропозицією на ринку праці, що є наслідком «перекосів» у системі освіти.

4.3 Розрахунок чисельності працюючих на підприємстві

Чисельність персоналу підприємства складається із чисельності кожної із його категорій. Вона обчислюється сумуванням чисельності основних робітників, допоміжних робітників, службовців, спеціалістів та керівників.

Чисельність персоналу також можна розглядати як суму чисельності ПВП та чисельності НПП. При обчисленні чисельності працюючих на підприємстві насамперед слід розрізняти їх спискову, середньоспискову і явочну чисельність.

Спискова чисельність ($Ч_{сп}$) - це чисельність усіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, які прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, «на лікарняному» тощо.

Середньоспискова чисельність ($Ч_{сп}$) за місяць обчислюється як відношення суми чисельності за кожен день місяця до кількості календарних днів у місяці. **Середньоспискова чисельність за квартал або рік** визначається як середньоарифметична величина середньоспискової чисельності працівників підприємства за відповідні місяці.

Явочна чисельність ($Ч_{яв}$) включає всіх всіх працівників, які з'явилися на роботу у певному періоді (протягом робочого дня, тижня, місяця тощо).

Співвідношення між списковою і явочною чисельністю можна представити:

$$Ч_{сп} = Ч_{яв} / К_{сс} , \quad (20)$$

де $К_{сс}$ - коефіцієнт спискового складу, який характеризує співвідношення між ефективним ($Ф_{еф}$) і номінальним ($Ф_{ном}$) фондом робочого часу, відпрацьованим одним працівником у певному періоді; також цей коефіцієнт обчислюється як відношення явочної чисельності працівників до спискової.

Сумарна **планова чисельність ПВП ($Ч_{ПВПпл}$)** обчислюється за формулою:

$$Ч_{ПВП\text{ пл.}} = Ч_{ПВП\text{ баз}} \times I_Q / I_{пл}, \quad (21)$$

де $Ч_{ПВП\text{ баз}}$ - базова чисельність ПВП, чол.; I_Q - індекс росту обсягу виробництва у плановому році; $I_{пл}$ - індекс росту продуктивності праці у плановому році.

Чисельність основних робітників ($Ч_{ор}$), необхідна підприємству у плановому році, обчислюється трьома методами:

1. За трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{ор} = \frac{T_{сум}}{\Phi_d \cdot K_{вн}}, \text{ чол.}, \quad (22)$$

де $T_{сум}$ - сумарна трудомісткість виробничої програми, н-год.; Φ_d - дійсний фонд часу роботи одного середньоспискового працівника, год.; $K_{вн}$ - середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

2. За нормами обслуговування:

$$Ч_{ор} = \frac{n \cdot Z_m \cdot K_{сс}}{H_o}, \text{ чол.}, \quad (23)$$

де n - загальна кількість одиниць устаткування, яка обслуговується, од.; Z_m - кількість змін роботи устаткування; H_o - норма обслуговування на одного робітника, од.

За нормами обслуговування чисельність основних робітників можна обчислити ще по іншому:

$$Ч_{ор} = n \times Z_m \times K_{сс} \times H_a, \text{ чол.}, \quad (24)$$

де H_a - кількість основних робітників, які одночасно обслуговують один складний агрегат, чол.

3. За нормами виробітку:

$$Ч_{ор} = \frac{N}{\Phi_d \cdot K_{вн} \cdot H_{вир}}, \text{ чол.}, \quad (25)$$

де N - планова кількість виробів, натур, од.; $H_{вир}$ - годинна норма виробітку одного робітника, натур. од.

Планова чисельність допоміжних робітників ($Ч_{доп.р}$) визначається аналогічно чисельності основних робітників, якщо для них встановлені певні норми виробітку чи обслуговування. Якщо ж такі норми не встановлені, то чисельність допоміжних робітників обчислюється:

$$Ч_{доп.р} = n_{доп} \times Z_m \times K_{сс}, \text{ чол.}, \quad (26)$$

де $n_{доп}$ - кількість робочих місць допоміжних робітників або на основі звітних даних за попередні періоди шляхом коригування чисельності відповідно до зміни виробничих умов.

Чисельність спеціалістів і службовців визначається на основі затвердженого на підприємстві штатного розпису, яким встановлюється чисельність працівників кожної із зазначених категорій згідно з діючими нормативами чисельності та з врахуванням обсягів фінансування їх утримання.

Нормативи чисельності розробляються науково-дослідними інститутами праці на основі обсягів виконуваних робіт кожною категорією працівників. *Наприклад*, чисельність спеціалістів визначається виходячи із чисельності основних робітників та вартості основних фондів, або на основі кількості робочих місць в основному виробництві і вартості основних фондів, або на основі чисельності робітників, номенклатури використовуваних матеріалів і комплектуючих, кількості постачальників і споживачів та ін.

Чисельність керівників всіх рівнів (вищої, середньої і нижчої ланок) визначається на основі середніх *норм керованості* з врахуванням галузевих особливостей виробництва. **Чисельність непромислового персоналу (НПП)** визначається аналогічно розрахунку основних і допоміжних робітників, спеціалістів, службовців та керівників.

Баланс робочого часу середньоспискового працівника складається на плановий рік на основі *виробничого календаря*, який оприлюднюється на початку кожного календарного року в інтернет-мережі або друкованих засобах масової інформації.

4.4 Управління персоналом підприємства

Серед усіх виробничих ресурсів підприємства персонал є найбільш специфічним ресурсом і характеризується певними особливостями. Ці особливості накладають певний відбиток на управління ним

Особливості персоналу підприємства як виробничого ресурсу:

- працівник може звільнитись з підприємства за власним бажанням;
- працівник може бути незадоволеним умовами праці на конкретному робочому місці або на підприємстві в цілому, і висловлювати свою незгоду з цим;
- працівник є виробничим ресурсом, життя якого є мінливим і це викликає зміну його потреб;
- працівник може підвищувати свій професійний рівень, освоювати нові професії, спеціальності і тим самим ставити підвищені вимоги до умов своєї праці та її оплати;
- рівень оплати праці працівника є об'єктом обговорення з адміністрацією підприємства і повинен задовольнити обидві сторони.

Персонал підприємства потребує створення системи управління ним, тобто системи планування, організації, керівництва і контролю. Ці завдання

повинна вирішувати кадрова політика підприємства, основна мета якої - забезпечення кожного робочого місця і посади персоналом відповідної професії, спеціальності та кваліфікації.

Управління персоналом – це частина кадрової політики підприємства, яка є цілеспрямованою діяльністю його керівників усіх рівнів щодо забезпечення кадрами, оплати праці, дисципліни праці, її гігієни, безпеки тощо

Система управління персоналом включає низку функцій:

- розрахунок планової потреби у певних категоріях персоналу;
- пошук, відбір і набір персоналу;
- встановлення рівня оплати праці та певних пільг;
- створення можливостей адаптації працівників до конкретних умов їх роботи;
- створення умов для навчання персоналу;
- оцінка результатів трудової діяльності і мотивація за професійні успіхи;
- «просування» працівників по кар'єрній драбині, пониження у посадах, переміщення або звільнення.

Методи управління персоналом є методами управління підприємством і поділяються на економічні, адміністративно-правові і соціально-психологічні.

За допомогою цих методів виробляються способи впливу на колективи і окремих працівників для забезпечення їх продуктивної роботи та ефективної діяльності. Всі види методів управління персоналом пов'язані між собою.

У системі управління персоналом особливу роль відіграє **набір, підготовка і перепідготовка кадрів**. Набір необхідних підприємству категорій працівників здійснюється за рахунок *зовнішніх і внутрішніх джерел*.

Зовнішніми джерелами набору персоналу підприємства є:

- регіональні біржі праці;
- кадрові агенції і бюро з працевлаштування;
- угоди з навчальними закладами різних рівнів щодо підготовки необхідних підприємству фахівців;
- залучення працівників через оголошення у пресі, на телебаченні і радіо.

Відбір кадрів підприємством здійснюється у кілька етапів, *наприклад*, попередній відбір, анкетування, тестування, особиста співбесіда, перевірка інформації про кваліфікацію, рішення про прийняття на роботу, рішення про розмір оплати праці та інші види мотивації.

Зовнішні джерела відбору персоналу не завжди є ефективними, оскільки на підприємство приходять люди, не обізнані щодо питань специфіки виробництва. Це призводить до додаткових витрат часу, зусиль, коштів для «доведення» працівника до необхідного рівня кваліфікації. У такому випадку

доцільно використовувати *внутрішні джерела набору персоналу*, основними з яких є:

- просування по службі своїх працівників, які мають достатній досвід роботи;
- перепідготовка своїх працівників;
- підготовка працівників робітничих спеціальностей через систему внутрішньо-заводського навчання, стажування;
- інформування колективу працівників щодо наявних на підприємстві вакансій, вимог до претендентів на них та ін.

Підприємство самостійно визначає свою кадрову політику, в тому числі процедуру відбору кадрів за рахунок різних джерел.

Формами підготовки і перепідготовки робітників є:

- 1) індивідуальне і бригадне навчання безпосередньо на виробництві;
- 2) курси з оволодіння другою або суміжними спеціальностями;
- 3) перепідготовка кадрів за сприяння центрів зайнятості;
- 4) навчальні заклади з підготовки робітників і молодших спеціалістів.

Підготовку і підвищення кваліфікації службовців, спеціалістів та керівників здійснюють вищі навчальні заклади різних рівнів, інститути післядипломної освіти, курси підвищення кваліфікації з відривом та без відриву від виробництва тощо.

Усе більшого поширення набуває ***конкурсно-контрактна системи найму працівників*** на підприємство. Вона використовується у світовій практиці у багатьох галузях виробництва та інших видах діяльності. Для заміщення

якоїсь посади, найчастіше спеціалістів, оголошується конкурс. В його умовах зазначаються вимоги до працівника, який претендує на певну посаду.

На підприємстві наказом створюється ***конкурсна комісія***, яка розглядає подані на конкурс заяви, оцінює відповідність конкурсантів оголошеним вимогам до працівника. До уваги, насамперед, беруться такі конкурсні вимоги: досконалість володіння спеціальністю, трудовий стаж, займані раніше посади, знання іноземних мов (за потреби), рівень володіння комп'ютерною технікою тощо.

Конкурсна комісія приймає рішення про переможця конкурсу і прийняття його на роботу. З ним укладається угода - ***контракт***, який є особливим видом трудового договору, оскільки він є одночасно і юридичною формою найму працівників, регулювання взаємних прав та зобов'язань, і формою, яка визначає умови оплати праці. Контракт завжди має строковий характер і відображає вимоги до працівника, його роботи, які мають бути виконані у чітко зазначені терміни.

Чисельність персоналу підприємства не є сталою, вона змінюється під впливом різних чинників, відбувається рух кадрів на підприємстві. Він характеризується такими показниками:

1. Коефіцієнт обороту робочої сили по прийому ($K_{оп}$):

$$K_{оп} = \frac{Ч_{п}}{Ч_{сс}}, \quad (27)$$

де $Ч_{п}$ - чисельність прийнятих на роботу за відповідний період, чол.; $Ч_{сс}$ - середньоспискова чисельність працівників у цьому ж періоді, чол.

2. Коефіцієнт обороту робочої сили по звільненню ($K_{оз}$):

$$K_{оз} = \frac{Ч_{зв.заг}}{Ч_{сс}}, \quad (28)$$

де $Ч_{зв.заг}$ - загальна чисельність звільнених за відповідний період з будь-яких причин, чол.;

3. Коефіцієнт плинності ($K_{пл}$):

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв}}{Ч_{сс}}, \quad (29)$$

де $Ч_{зв}$ - чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом, чол.

Економічний ефект від зниження плинності визначається через економію робочого часу та додатковий випуск продукції.

Економія робочого часу ($E_ч$) визначається:

$$E_ч = Ч_{зв} \times t, \text{ днів}, \quad (30)$$

де t - втрати часу у зв'язку із плинністю, тобто час на заміщення необхідною робочою силою одного звільненого, днів.

Додатковий випуск продукції ($V_{дод}$) обчислюється:

$$V_{дод} = E_ч \times V_{пл}, \text{ грн.}, \quad (31)$$

де $V_{пл}$ - плановий виробіток на одного працюючого за один людино-день, грн.

Виробничі, комерційні та інші процеси на підприємстві часто пов'язані із необхідністю **службової ротації кадрів**.

Службова ротація кадрів може здійснюватися відповідними уповноваженими органами як всередині галузі, так і в територіальному масштабі.

4.5 Продуктивність праці, показники і методи її вимірювання

Ефективність використання робочої сили на підприємстві характеризується узагальнюючим показником - продуктивність праці. Він відображає співвідношення результатів та затрат праці, тобто обсягу вироблених матеріальних або нематеріальних благ та кількості затраченої на це праці.

Важливість цього показника для конкретного підприємства полягає в тому, що зростання продуктивності праці забезпечує збільшення обсягу продукції без збільшення трудових затрат.

Тобто та ж чисельність працівників може дати за одиницю часу більшу кількість продукції. Тому затрати часу (праці) на одиницю продукції в міру росту продуктивності праці знижуються.

Службова ротація кадрів - це переміщення в межах певної галузі, підприємства чи організації здібних, висококваліфікованих і досвідчених спеціалістів на більш відповідальні службові або управлінські посади

Продуктивність праці - це показник, який характеризує її ефективність і відображає співвідношення обсягу продукції та кількості праці, затраченої на її виробництво

Рівень продуктивності праці характеризується показником **виробітку**, який визначається кількістю продукції, виробленої одним працівником за одиницю часу.

Методи визначення виробітку можуть бути різними залежно від того, якими одиницями вимірюється обсяг продукції і затрати праці.

Методи визначення виробітку: натуральний вартісний трудовий

Натуральні вимірники виробітку визначаються шляхом ділення обсягу виробленої продукції у фізичних одиницях (N) (штуках, метрах, тоннах тощо) на кількість затраченого часу в нормо-годинах (t):

$$B = N / t, \text{ од./год.}, \quad (32)$$

Цей метод є достатньо точним і достовірним. Однак, його доцільно застосовувати тоді, коли підприємство виробляє однорідну, порівнювану продукцію, або на окремих робочих місцях, дільницях. Якщо ж підприємство випускає кілька видів продукції, яка є подібною, але відрізняється окремими параметрами і характеристиками (об'ємом, калорійністю, продуктивністю тощо), то доцільно використовувати **умовно- натуральні вимірники** продуктивності праці, аналогічно, як визначення натуральних показників обсягу виробництва продукції (див. тему «Планування діяльності підприємства»).

Вартісні вимірники продуктивності праці визначаються діленням обсягу виробленої продукції в грошовому виразі (Q) на затрати праці, виражені в середньосписковій чисельності робітників ($Ч_{ссп}$) або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин:

$$B = Q / Ч_{\text{ссп}}, \text{ грн./чол.}, \quad (33)$$

Вони є найбільш універсальними, дозволяють оцінювати рівень виробітку при виробництві принципово різної продукції. Недоліком вартісних вимірників є те, що вони залежать від «цінового чинника», тобто необґрунтоване завищення цін на продукцію призводить до фіктивного зростання продуктивності праці.

Трудові вимірники виробітку - це ділення обсягу продукції, представленого у затратах робочого часу в нормо-годинах (T), на чисельність робітників ($Ч_p$):

$$B = T / Ч_p, \text{ год./чол.}, \quad (34)$$

Такі показники найчастіше використовуються на робочих місцях при оцінці незавершеного виробництва; сфера їх застосування є досить обмеженою, вони вимагають суворої наукової обґрунтованості використовуваних норм.

4.6 Планування росту продуктивності праці

Планування росту продуктивності праці здійснюється методом *прямого рахунку* та *пофакторним методом* (за техніко-економічними факторами).

Метод прямого рахунку передбачає визначення планового рівня продуктивності праці ($ПП_{\text{пл}}$) шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі або в натуральних одиницях ($Q_{\text{пл}}$ або $N_{\text{пл}}$) на планову чисельність ПВП ($Ч_{\text{ПВП}_{\text{пл}}}$):

$$ПП_{\text{пл}} = Q_{\text{пл}} / Ч_{\text{ПВП}_{\text{пл}}} \text{ або } N_{\text{пл}} / Ч_{\text{ПВП}_{\text{пл}}}, \quad (35)$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці внаслідок економії чисельності працівників під впливом різних груп чинників.

Розрахунок планового рівня продуктивності праці здійснюється в декілька етапів.

I. Обчислення економії робочої сили під впливом техніко-економічних факторів. Ці фактори згруповані так:

1) Підвищення технічного рівня виробництва. Економія робочої сили під впливом цього фактору ($E_{\text{техн.р.}}$) обчислюється:

$$E_{\text{техн.р.}} = \frac{(t_1 - t_2) \cdot N_{\text{пл}} \cdot K_{\text{ч}}}{\Phi_{\text{л}} \cdot K_{\text{вн}}}, \text{ чол.}, \quad (36)$$

де t_1, t_2 - трудомісткість виготовлення одиниці продукції до і після впровадження технічного заходу, нормо-год.; $K_{\text{ч}}$ - коефіцієнт часу, який

визначається шляхом ділення кількості місяців дії заходу в плановому році на 12.

2) Структурні зрушення у виробництві. Зміна чисельності робітників за рахунок структурних зрушень у виробничій програмі ($E_{стр.зр}$) знаходиться за формулою:

$$E_{стр.зр} = \frac{(T_{б} - T_{пл}) \cdot Q_{пл}}{\Phi_{д} \cdot K_{ви}}, \quad (37)$$

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

Зменшення чисельності робітників за рахунок збільшення питомої ваги кооперованих поставок ($E_{кп}$) розраховується за формулою:

$$E_{кооп.п} = \left(1 - \frac{100 - П_{пл}}{100 - П_{б}} \right) \cdot Ч_{б}, \text{ чол.}, \quad (38)$$

де $П_{б}$, $П_{пл}$ - питома вага кооперованих поставок у базовому і плановому періодах, %; $Ч_{б}$ - базова чисельність робітників, чол.

3) Удосконалення управління, організації виробництва і праці. Економія чисельності працюючих за рахунок вдосконалення управління виробництвом ($E_{вд.упр}$) визначається:

$$E_{вд.упр} = \Sigma ЧС_{б} - \Sigma ЧС_{норм} \text{ чол.}, \quad (39)$$

де $\Sigma ЧС_{б}$ - сумарна чисельність керівників, спеціалістів, службовців у базовому періоді, чол.; $\Sigma ЧС_{норм}$ - те ж саме по прогресивних нормах, прийнятих в плановому періоді, чол.

Економію чисельності робітників у результаті покращення використання робочого часу ($E_{роб.ч}$) можна обчислити:

$$E_{роб.ч} = \frac{Д_{пл} - Д_{б}}{Д_{б}} \cdot Ч'_{пвп} \cdot П_{роб.ч}, \text{ чол.}, \quad (40)$$

де $Д_{б}$, $Д_{пл}$ - число робочих днів, відпрацьованих в середньому одним робітником відповідно в базовому і плановому періодах; $Ч'_{пвп}$ - вихідна чисельність ПВП, скоректована з врахуванням впливу структурних зрушень у виробництві, чол.; $П_{роб.ч}$ - питома вага робітників в базовій чисельності ПВП, %.

4) Зміна обсягу виробництва. Відносне зменшення чисельності працівників при збільшенні обсягу виробництва ($E_{обсяг.вир}$) визначається за формулою:

$$E_{\text{обсяг. вир.}} = Ч_{\text{б.ум.-пост}} \cdot (\Delta Q - \Delta Ч_{\text{ум.-пост}}) / 100, \text{ чол.}; \quad (41)$$

де $Ч_{\text{б.ум.-пост}}$ - базова чисельність умовно-постійного персоналу (ПВП за мінусом основних робітників), чол.; $\Delta Ч_{\text{ум.-пост}}$ - приріст чисельності умовно-постійного персоналу, %. ΔQ - приріст обсягу виробництва, %;

5) Галузеві фактори. Відносна економія робочої сили по цій групі факторів ($E_{\text{гал.ф}}$) може визначатись за формулою:

$$E_{\text{гал.ф}} = \frac{(t_{\text{б}} - t_{\text{пл}})}{\Phi_{\text{пл}}} \cdot N_{\text{пл}}, \text{ чол.}, \quad (42)$$

де $t_{\text{б}}$, $t_{\text{пл}}$ - трудомісткість видобутку або виробництва одиниці продукції в базових і планових умовах виробництва, норма-год.; $N_{\text{пл}}$ - плановий обсяг виробництва, од.; $\Phi_{\text{пл}}$ - плановий фонд робочого часу одного робітника, год.

б) Введення в дію і освоєння нових підприємств (об'єктів). Зміна чисельності робітників визначається як різниця між чисельністю, яка планується для нових підприємств і встановлюється на основі технічних проектів, і тією чисельністю, яка була б необхідна для випуску продукції на нових підприємствах при базовій продуктивності праці, яка склалась у галузі.

I. Загальна економія чисельності працівників ($E_{\text{заг}}$) знаходиться як сума економії чисельності по кожному з перерахованих факторів:

$$E_{\text{заг}} = E_1 + E_2 + E_3 + E_4 + E_5 + E_6, \text{ чол.}, \quad (43)$$

II. Визначення вихідної чисельності промислово-виробничого персоналу в плановому періоді ($Ч_{\text{ПВП вих}}$):

$$Ч_{\text{ПВП вих}} = Ч_{\text{ПВП баз}} \times I_Q, \text{ чол.}, \quad (44)$$

III. Визначення планової чисельності ПВП:

$$Ч_{\text{ПВП пл}} = Ч_{\text{ПВП вих}} - E_{\text{заг}}, \text{ чол.}, \quad (45)$$

IV. Розрахунок приросту продуктивності праці ($\Delta ПП_{\text{пл}}$) в плановому періоді:

$$\Delta ПП_{\text{пл}} = E_{\text{заг}} / Ч_{\text{ПВП пл}} \times 100, \%., \quad (46)$$

Якщо по підприємству є відомою зміна *трудомісткості виробничої програми в цілому*, то можливу зміну продуктивності праці по підприємству в плановому році можна обчислити за формулою:

$$\Delta\Pi_{\text{п}} = \frac{\Delta T_{\text{прогр}}}{100 - \Delta T_{\text{прогр}}} \cdot 100, \%, \quad (47)$$

де $\Delta\Pi_{\text{п}}$ - можливий приріст або зниження продуктивності праці у плановому році, %; $\Delta T_{\text{прогр}}$ - процент зменшення (збільшення) трудомісткості виробничої програми в плановому році.

$$\Delta T_{\text{прогр}} = \frac{\check{E}_{\text{роб.часу}}}{T_{\text{прогр.б}}} \cdot 100, \%, \quad (48)$$

де $E_{\text{роб.ч}}$ - економія (зростання) затрат робочого часу на виконання виробничої програми в плановому році нормо-год.; $T_{\text{прогр.б}}$ - трудомісткість виробничої програми в базовому році, нормо-год.

Для обчислення можливого приросту обсягу продукції за рахунок росту продуктивності праці можна скористатись залежністю:

$$\Delta Q_{\text{пл}} = 100 - \frac{\Delta\check{C}}{\Delta Q} \cdot 100, \%, \quad (49)$$

де $\Delta Q_{\text{пл}}$ - % приросту обсягу продукції за рахунок підвищення продуктивності праці; $\Delta\check{C}$ - % приросту чисельності ПВП; ΔQ - % приросту обсягу виробництва.

Резервами росту продуктивності праці є ті можливості її підвищення, які виявлені, але не використані на певний момент на підприємстві з тих чи інших причин.

Оцінити такі резерви можна як різницю між максимально можливим рівнем продуктивності праці та реально досягнутим в конкретних організаційно-технічних, виробничих та економічних умовах на підприємстві в даний момент часу.

Резерви росту продуктивності праці поділяються на **три групи**:

1) соціально-економічні (визначають можливості підвищення якості використовуваної робочої сили);

2) матеріально-технічні (передбачають застосування більш ефективних засобів виробництва);

3) організаційно-економічні (визначають можливості більш ефективного поєднання робочої сили із засобами виробництва).

Використання зазначених резервів пов'язане з переліченими вище факторами підвищення продуктивності праці і є практичною реалізацією їх впливу в конкретний момент часу.

4.7 Організація і нормування праці на підприємстві

Для досягнення максимальної продуктивності праця на підприємстві повинна бути організована з наукової точки зору.

Науковою є така організація праці, яка ґрунтується на досягненнях науки, техніки і передовому досвіді. Вона дозволяє найкращим чином об'єднати в єдиному процесі виробництва техніку, людей, забезпечити ефективно використання ресурсів підприємства та збереження здоров'я його працівників

Наукова організація праці (НОП) має вирішувати три завдання:

- 1) *економічне* - ефективно використання ресурсів та ріст продуктивності праці;
- 2) *психофізіологічне* - підвищення працездатності людини без шкоди її здоров'ю;
- 3) *соціальне* - праця повинна бути задоволенням для людини.

Основні напрямки НОП:

- *удосконалення нормування праці, її матеріального і морального стимулювання;*
- *удосконалення процесів поділу та кооперування праці;*
- *поліпшення умов праці;*
- *підготовка кадрів та підвищення їх кваліфікації;*
- *зміцнення трудової дисципліни*

Процес праці на підприємстві відбувається в просторі і часі.

Регламентація праці в часі здійснюється через норми праці.

Норми праці:

- *норма часу*
- *норма виробітку*
- *норма чисельності*
- *норма обслуговування*

Норма чисельності - це необхідна для виконання певної роботи чисельність персоналу.

Норма обслуговування - це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Існує кілька методів нормування праці, найточнішим з яких є *аналітично-дослідницький*, який передбачає встановлення норм часу шляхом спостереження, тобто *хронометражу*. Він полягає у проведенні спостережень і замірів тривалості виконання певних операцій. Послідовність таких замірів становить хроноряд. Процес хронометражу ділиться на ряд етапів, заключним з яких є перевірка утвореного хроноряду на стійкість.

На основі встановлених норм праці визначають необхідну чисельність працівників підприємства.

На кожному підприємстві повинні бути створені належні умови для *охорони праці* згідно з чинним законодавством. Останнє передбачає функціонування системи управління охороною праці на підприємствах через:

- створення служб охорони праці або призначення відповідальних за охорону праці посадових осіб;
- розробку заходів підвищення безпеки та охорони праці;

- запровадження передового досвіду з питань ергономіки і охорони праці;
- усунення причин, які призводять до нещасних випадків, професійних захворювань, та здійснення профілактичних заходів;
- здійснення контролю за дотриманням технологій та законодавства в галузі охорони праці;
- розробку і затвердження положень, інструкцій та інших документів з охорони праці, які діють на підприємстві, і т.д.

Відповідальність за дотриманням законодавства в галузі охорони праці на підприємстві несе безпосередньо керівник (роботодавець). На підприємствах з чисельністю працівників 50 і більше створюється служба охорони праці, на менших підприємствах такі функції можуть виконувати інші працівники за сумісництвом або залучатись сторонні спеціалісти на договірних засадах.

4.8 Мотивація як процес симулювання працівників, її моделі і методи

Забезпечити ефективність використання праці на підприємстві можна завдяки використанню певної системи мотивації.

Мотивація - це сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють працівника або колектив працівників підприємства до досягнення індивідуальних та спільних цілей його діяльності

Система мотивації покликана формувати свідоме ставлення до праці. При цьому сама праця у цій системі розглядається не лише як джерело матеріальної винагороди, а й самовдосконалення працівника, його професійного і службового зростання.

Визначаючи моделі і методи мотивації, необхідно врахувати те, що мотиваційний аспект щодо конкретного працівника в конкретній ситуації не впливатиме на нього в іншій ситуації, або не мотивуватиме іншого працівника в тих самих умовах. Тому моделі мотивації слід будувати за *багатофакторним принципом*.

Моделі мотивації можуть базуватись на:

Теорії потреб: фізіологічні, безпеки та захищеності, соціальні, поваги самовираження

Теорії очікування: щодо співвідношення затрат праці та результатів, щодо співвідношення результатів праці та винагороди, ступінь відносного задоволення отриманою винагородою

Теорії справедливості: суб'єктивне визначення співвідношення винагороди та затрат праці, порівняння особистої винагороди із заохоченням інших працівників, які виконують аналогічну роботу, зняття соціальної напруги на основі дотримання принципу справедливості

Система мотивації на підприємстві повинна відповідати таким вимогам:

- результативність праці є визначальною при наданні можливостей працівникам щодо їх зайнятості та посадового просування;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та оцінка особистого внеску працівника в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці і добробуту працівників;
- створення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- забезпечення в колективі атмосфери довіри, зацікавленості в реалізації спільної мети, ефективної комунікації між керівниками та працівниками.

На практиці завдання мотивації полягає у підборі способів і методів ефективного впливу на персонал та формуванні механізмів його орієнтації на результативну діяльність. Методи мотивації персоналу:

Економічні :

прямі: заробітна плата, надбавки (доплати), премії, участь у прибутках, участь в акціонерному капіталі

непрямі: пільги, компенсації, оплата навчання, додаткові відпустки, допомога сім'ям з дітьми, пільгове медичне обслуговування, допомога в одержанні кредитів, страхування, поліпшення житлових умов, компенсація витрат на транспорт та ін.

Неекономічні:

організаційні: планування, розпорядження, контроль, участь у справах підприємства, перспектива набути нові знання та навички, забезпечення більш цікавою роботою, просування по посаді тощо

моральні: похвала, критика, визнання (особисте і публічне) та ін.

Методи мотивації можуть бути *індивідуальними* та *груповими*.

У системі мотивації працівників особливого значення набуває поняття «*винагорода*». Під ним розуміють не просто грошову суму або моральне задоволення. Винагородою є все те, що людина вважає для себе цінним.

Оскільки розуміння цінностей у людей дуже індивідуальне, тому персоналізація форм і методів винагороди є фундаментом ефективності будь-якої моделі мотивації. Хоча, матеріальні потреби працівників поки що залишаються домінуючими.

4.9 Поняття, види і шляхи росту заробітної плати

У процесі мотивації працівників підприємства до високопродуктивної праці ключова роль належить заробітній платі як прямому економічному методу мотивації.

Заробітна плата - це грошовий вираз ціни робочої сили, який виплачується працівникові у вигляді винагороди за виконану ним роботу

Як соціально-економічна категорія заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, оскільки для більшості з них є основним джерелом доходів. Також не меншою є важливість заробітної

плати для підприємства: витрати на оплату праці у сукупних витратах підприємства на виробництво продукції є досить значними. Тому заробітна плата є економічним важелем, який стимулює ріст продуктивності праці, скорочення витрат виробництва.

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

Принципи організації оплати праці:

- **гарантованості** - передбачає гарантовану і регулярну виплату заробітної плати у визначені терміни і у встановлених розмірах;
- **диференціації** - встановлення співвідношення між рівнем заробітної плати та її кількістю і якістю; реалізується через систему тарифікації;
- **матеріальної зацікавленості** - забезпечує особисту і колективну зацікавленість у результатах праці, стимулює зростання її продуктивності, економію ресурсів;
- **плановості** - дозволяє формувати фонд оплати праці на підприємстві, строки і періодичність виплати заробітної плати, регулювати нагромадження і споживання;
- **простоти і доступності** - форми і системи оплати праці повинні бути зрозумілими для працівників, повинні відображати зв'язок між продуктивністю праці і заробітною платою;
- **раціонального співвідношення темпів росту продуктивності праці і заробітної плати** - підвищення рівня оплати праці має бути забезпечене випереджаючими темпами росту продуктивності праці;
- **вирівнювання розмірів заробітної плати** - забезпечення скорочення різниці в доходах між низько- та високооплачуваними категоріями працівників.

Заробітна плата виконує низку функцій:

відтворювальна: забезпечує нормальне відтворення працівника як робочої сили відповідної кваліфікації

стимулююча: передбачає встановлення таких розмірів оплати праці, які спонукали б працівників до підвищення продуктивності праці, покращення результатів роботи;

соціальна: спрямована на забезпечення однакової оплати праці за однаковою роботу, реалізує принцип соціальної справедливості;

регулююча: реалізує принцип диференціації заробітної плати залежно від фаху, рівня кваліфікації, складності праці, напруженості завдань.

Основними видами заробітної плати є **номінальна** і **реальна**. Перша з них відображає суму грошей, яку отримує працівник за свою працю, друга - кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Реальна заробітна плата перебуває в певному співвідношенні із номінальною.

Заробітна плата складається з *основної* (близько 70%) і *додаткової* (близько 30%) *заробітної плати*. **Основна заробітна плата** працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від *результатів роботи самого працівника*.

Величина **додаткової заробітної плати** визначається *кінцевими результатами роботи підприємства* і виступає у формі премій, винагород, заохочувальних виплат, а також доплат у розмірах, які перевищують встановлені чинним законодавством.

Ріст заробітної плати може бути абсолютним і відносним. Під **абсолютним** розуміють зростання тієї частини суспільного продукту, яка виділяється суспільством у грошовій формі для задоволення матеріальних і духовних потреб працюючих, а також непрацюючих членів їх сімей.

Відносний ріст заробітної плати - це зростання тієї частини, яка припадає на кожного працюючого.

Абсолютний і відносний ріст заробітної плати може бути забезпечений зростанням усього обсягу суспільного продукту, який виробляється за певний період часу (*наприклад*, рік), випереджаючим ростом продуктивності праці в порівнянні із ростом заробітної плати.

Державне регулювання оплати праці та соціального захисту працівників визначається чинним законодавством України, зокрема, *Кодексом законів про працю України (КЗпП України), Законом України «Про оплату праці» (1995 р.), Господарським кодексом України та іншими нормативно-правовими актами*. Так, *КЗпП України (ст.95)* визначені поняття мінімальної заробітної плати та її індексації.

Мінімальна заробітна плата - це *встановлений на законодавчому рівні розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю*.

Нижче цього рівня не може провадитись оплата за виконану працівником годинну або місячну норму праці. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб. Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється і переглядається відповідно до *Закону України «Про оплату праці»* та не може бути нижчим від розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Закон України «Про оплату праці» передбачає, крім державного, **договірне регулювання оплати праці** через механізм укладення тарифних угод - генеральної, галузевої, регіональної та виробничої.

Тарифна угода - це *договір між представниками сторін з питань оплати праці та соціальних гарантій працівників*. Предметом галузевої угоди є єдині для підприємств галузі тарифна сітка для робітників і шкала співвідношень мінімальних посадових окладів.

Форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, розміри надбавок, доплат, премій і винагород

встановлюються підприємством у *колективному договорі*. При цьому мають бути дотримані всі норми і гарантії, передбачені чинним законодавством, генеральною і галузевими (регіональними) угодами.

Заробітна плата підлягає *індексації* у встановленому законодавством порядку.

4.10 Тарифна система, її елементи

Основою організації оплати праці є *тарифна система*, яка містить такі елементи:

- ❖ *тарифні сітки*;
- ❖ *тарифні ставки*;
- ❖ *схеми посадових окладів*;
- ❖ *тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники)*.

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

Тарифний коефіцієнт - елемент диференціації тарифних ставок тарифної сітки, який є відношенням розміру тарифної ставки кожного наступного розряду тарифної сітки до розміру тарифної ставки першого розряду.

В Україні затверджена *Єдина тарифна сітка* оплати праці робітників, службовців, спеціалістів, керівників за загальними (наскрізними) професіями та посадами, яка забезпечує єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузей виробництва. Тарифна сітка містить 25 тарифних розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,51.

Розмір *тарифної ставки першого розряду* визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати.

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

$$C_i = C_1 \times K_i, \text{ грн.}, \quad (50)$$

Середній тарифний коефіцієнт ($K_{сер}$) визначається як середньозважена величина добутку чисельності погодинників певного розряду і відповідного тарифного коефіцієнта або добутку трудомісткості робіт по певному розряду і відповідного тарифного коефіцієнта для відрядників.

Середній тарифний розряд ($P_{сер}$) обчислюється за формулою:

$$P_{сер} = \frac{K_{сер} - K_{менш}}{K_{більш} - K_{сер}} + P_{менш}, \quad (51)$$

де $K_{менш}$, $K_{більш}$ - відповідно менший і більший із двох суміжних тарифних коефіцієнтів; $P_{менш}$ - менший із двох суміжних тарифних розрядів.

Схеми посадових окладів передбачають тарифне регулювання заробітної плати службовців, спеціалістів та керівників. Така схема є

проранжованим переліком посад працівників (від вищої до нижчої) і диференційованих відповідно до цих посад розмірів посадових окладів.

Схеми посадових окладів передбачають наявність так званих «вилок» окладів, тобто мінімального і максимального розмірів посадових окладів, які дозволяють диференціювати рівень оплати працівників, які виконують однакову роботу з різними результатами. Це сприяє підвищенню їх кваліфікації, посилює відповідальність у ставленні до своїх обов'язків.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) розробляються Міністерством праці та соціальної політики України і містять систему *цензів*, яким повинні відповідати робітники певної професії та кваліфікації.

Цензи - це вимоги, яким повинні відповідати робітники кожної професії, спеціальності та кваліфікації. Вони відображають завдання та обов'язки робітника, вимоги до знань (що робітник повинен знати), кваліфікаційні вимоги.

4.11 Форми і системи оплати праці

У практиці господарювання підприємств найбільш поширеними формами оплати праці є погодинна і відрядна. Кожна з них передбачає використання різних систем оплати праці.

Погодинна форма передбачає оплату праці працівника залежно від відпрацьованого ним часу та рівня його кваліфікації. Вона використовується тоді, коли неможливо або недоцільно встановити кількісні параметри (норми) праці.

Ця форма має такі системи:

1. Пряма погодинна. Заробіток при цій системі ($Z_{п.пог}$) обчислюється:

$$Z_{п.пог} = \Phi_{міс} \times C_g, \text{ грн.}, \quad (52)$$

де $\Phi_{міс}$ - фактично відпрацьований за місяць час, год./міс; C_g - годинна тарифна ставка по розряду робітника, грн.

Нарахована за цією системою заробітна плата є *тарифною заробітною платою* ($Z_{тар}$).

2. Погодинно-преміальна, при якій заробіток ($Z_{п.прем}$) обчислюється:

$$Z_{п.прем} = Z_{тар} + D, \text{ грн.}, \quad (53)$$

де D - сума преміальних доплат за досягнення певних якісних або кількісних показників, грн.; визначається у % від тарифного заробітку ($Z_{тар}$).

3. Система посадових окладів (окладна система) є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачується праця працівників, робота яких має стабільний характер (керівники, спеціалісти, службовці). Оплата праці здійснюється не за тарифними ставками, а за

встановленими місячними посадовими окладами, які відповідають певним посадам. Така система також передбачає преміювання працівників за якісні і кількісні показники роботи.

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

Відрядна форма має такі системи:

1. Пряма відрядна. Заробіток ($Z_{п.відр}$) при цьому обчислюється за формулою:

$$Z_{п.відр} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\phi i}, \text{ грн.}, \quad (54)$$

де P_i - відрядна розцінка за виготовлення одного виробу i -го виду, грн./шт.; $N_{\phi i}$ - фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше місяць), шт.; n - кількість видів виробів.

$$P_i = T_{шт} \times C_r, \text{ грн.}, \quad (55)$$

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

Заробітна плата, обчислена за прямою відрядною системою, є **тарифним заробітком** за цією системою ($Z_{тар.в}$).

2. Відрядно-преміальна. Сума заробітку ($Z_{в.прем}$) при цій системі визначається із залежності:

$$Z_{в.прем} = Z_{тар.в} + D_v, \text{ грн.}, \quad (56)$$

де D_v - сума преміальних доплат, яка обчислюється за формулою:

3. Відрядно-прогресивна. Заробітна плата ($Z_{в.прог}$) обчислюється за формулою:

$$Z_{в.прог} = N_{вб} \cdot P_{зв} + (N_{\phi} - N_{вб}) \cdot P_{підв.}, \text{ грн.}, \quad (57)$$

де $N_{вб}$ - вихідна база для нарахування доплат (встановлюється на рівні 110 - 115% $N_{пл}$), шт./міс; $P_{зв}$ - звичайна розцінка за один виріб, грн./шт.; $P_{підв.}$ - підвищена розцінка за один виріб, грн./шт.

4. Непряма відрядна. Використовується при оплаті праці допоміжних робітників та підсобників.

Заробіток підсобника ($Z_{нв.підс}$) можна обчислити із залежності:

$$Z_{нв.підс} = N_{\phi i} \cdot P_{нвi}, \text{ грн.}, \quad (58)$$

де $N_{\phi i}$ - фактично виготовлена кількість продукції i -тим основним робітником за зміну, шт./зміну; $P_{нвi}$ - непрямий відрядний розцінок при обслуговуванні i -го основного робітника, грн./шт.; n - кількість основних робітників, що обслуговуються одним підсобником, чол.

Заробіток допоміжного робітника ($Z_{нв.доп}$) обчислюється за формулою:

$$Z_{нв.доп} = T_{\phi} \cdot C_{г} \cdot K_{вн}, \text{ грн.}, \quad (59)$$

де T_{ϕ} - фактично відпрацьований допоміжним робітником час, год./міс.; $C_{г}$ - годинна тарифна ставка допоміжного робітника, грн./год.; $K_{вн}$ - середній коефіцієнт виконання норм на дільниці, яку обслуговує допоміжний робітник.

5. Колективна (бригадна). При використанні цієї системи спочатку розраховується заробіток всієї бригади ($Z_{бр}$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадну розцінку. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади одним із таких методів:

1) *метод годино-коефіцієнтів;* використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах;

2) *метод коефіцієнту виконання норм;* використовується за умови, що члени бригади працюють в різних умовах.

6. Акордна система. Передбачає встановлення відрядної розцінки не за одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням строку його виконання. Різновидом акордної системи є *акордно-преміальна*, яка передбачає виплату премій за термінове та якісне виконання робіт. Акордна оплата праці стимулює виконання всього комплексу робіт з меншою чисельністю працюючих і в коротші терміни. Використовується, *наприклад*, при вантажно-розвантажувальних роботах, ліквідації аварій на виробництві тощо.

Особливими формами оплати праці є безтарифна, контрактна та система участі в прибутках.

Безтарифна система оплати праці. Фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є часткою у фонді оплати праці всього колективу або колективу окремого підрозділу і залежить від кваліфікаційного рівня працівника (K), коефіцієнта трудової участі ($КТУ$) і фактично відпрацьованого часу (T_{ϕ}).

Кваліфікаційний рівень (K) встановлюється всім членам трудового колективу в залежності від виконуваних функцій, рівня кваліфікації. *КТУ* теж виставляється всім працівникам і затверджується Радою трудового колективу.

Для управлінського персоналу використання цієї системи оплати праці передбачає коригування їхнього заробітку залежно від обсягу реалізації продукції.

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

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або у формі розповсюдження акцій між працівниками підприємства.

Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи підприємства. Натомість, справедливий та зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для хорошого психологічного клімату в колективі та процвітання підприємства.

Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі у прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі у прибутках в залежності від продуктивності праці та ін.

4.12 Формування фонду оплати праці на підприємстві

Загальний фонд оплати праці підприємства складається із фондів тарифної заробітної плати погодинників і відрядників та низки доплат, тому планування фонду оплати праці починають з розрахунку саме фондів тарифної оплати праці.

Фонд тарифної заробітної плати погодинників ($\Phi_{т.пог}$) обчислюється за формулою:

$$\Phi_{т.пог} = \sum_{i=1}^3 Ч_i \cdot \Phi_{ді} \cdot C_{1i} \cdot K_{сер.i}, \text{ грн.}, \quad (60)$$

де $Ч_i$ - чисельність погодинників, що працюють в i -тих умовах праці (несприятливих, шкідливих, небезпечних), чол.; $\Phi_{ді}$ - дійсний фонд часу роботи одного погодинника при i -тих умовах праці, н-год./рік; C_i - годинна тарифна ставка погодинника першого розряду при i -тих умовах праці, грн./год.; $K_{сер.i}$ - середній тарифний коефіцієнт погодинників при i -тих умовах праці, який визначається:

Фонд тарифної заробітної плати відрядників ($\Phi_{т. відр.}$) визначається за формулою:

$$\Phi_{\text{т.відр}} = \sum_{i=1}^3 T_i \cdot C_{1i} \cdot K'_{\text{сер.}i}, \text{ грн.}, \quad (61)$$

де T_i - сумарна трудомісткість робіт при i -тих умовах праці, н-год./рік;
 C_{1i} - годинна тарифна ставка відрядника першого розряду при i -их умовах праці, грн./год.; $K'_{\text{сер.}i}$ - середній тарифний коефіцієнт відрядників при i -их умовах праці, який обчислюється:

Просумувавши фонди тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і доплати по преміальних системах, одержують фонд основної заробітної плати. Додавши до цього фонду інші види доплат, одержують годинний, денний, місячний і річний фонди оплати праці.

ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

5.1 Ринок: поняття, умови формування і функції.

5.2 Структура і види ринків.

5.3 Типи ринкової структури.

5.4 Ринкова інфраструктура, її складові елементи.

5.1. Ринок: поняття, умови формування і функції

На початку 2005 року Україна світовою спільнотою визнана країною із *ринковою економікою*. Саме поняття «ринок» пройшло еволюційний шлях свого розвитку і навіть сьогодні є досить багатограним.

Еволюція поняття «ринок» почалась з визначення його як «базарної площі», тобто місця обміну товарами. Далі на певному етапі розвитку суспільних відносин ринок розглядався як форма товарно-грошового обміну, а з точки зору суб'єктів ринкових відносин - як сукупність продавців і покупців.

Однак такі трактування не охоплюють всієї сукупності суб'єктів ринкових відносин - виробників, споживачів, посередників, тобто не включають відносин виробництва, розподілу, споживання у сфері обігу.

Крім відносин купівлі - продажу, ринок включає соціально-економічні (власності, виробництва, розподілу, споживання) та організаційно-економічні (конкретні форми організації ринку) відносини.

Ринок – це соціально-економічні відносини між відособленими виробниками і споживачами в процесі обміну продуктами або послугами. За допомогою цих відносин визначається суспільна цінність товарів, відображена у їх ціні

Сучасний ринок - це основний елемент складної системи господарювання. У ній тісно взаємодіють ринковий механізм та численні державні інститути його регулювання. Ринок також відображає стан суспільної ідеології, культури, правової свідомості та ін.

Ринок є сукупністю конкретних механізмів, важелів та інструментів, які забезпечують реалізацію інтересів продавців та покупців ресурсів, товарів, послуг на еквівалентній основі.

Формою організації діяльності господарюючих суб'єктів, яка ґрунтується на ринкових відносинах, є ринкова система господарювання або *ринкова економіка*.

Ринок може функціонувати та розвиватись за певних умов, які можна поділити на чотири групи.

Економічні умови відображають загальні умови господарювання, які є підґрунтям для формування ринкових зв'язків та передбачають: товарний характер виробництва, суспільний поділ праці, економічну відокремленість виробників, різноманітність форм власності на засоби виробництва, вільний вибір виду діяльності, вільне ціноутворення, існування ринкової конкуренції, вільний обіг товарів, капіталів і праці, наявність ринкової інфраструктури та ін.

Соціальні умови забезпечують «гуманну» сторону ринкової економіки і включають системи захисту малозабезпечених верств населення, соціальної допомоги дітям, молоді, безробітним; соціального захисту у випадку безробіття тощо.

Правові умови включають систему правового забезпечення прийняття економічних рішень з метою вдосконалення ринкових методів господарювання.

Соціально - психологічні умови, які також включають *культурні умови* функціонування ринку, забезпечують самореалізацію особи та повагу до неї і включають: наявність ринкової психології населення; свободу розвитку особи (творчого, освітнього, кваліфікаційного, підприємницького та ін.) та політичної діяльності; систему задоволення духовних потреб людини; можливість вивчення культурних надбань народів, народностей та етнічних груп в Україні, а також світової культури тощо.

Сутність сучасного ринку найбільш повно розкривається через його функції, важливішими з яких є:

1. Регулююча - забезпечує встановлення пропорцій в економіці, узгодженість попиту і пропозиції. Орієнтуючись на ринкові ціни, прагнучі одержати максимальні прибутки, підприємства - виробники скеровують свої ресурси на випуск тієї продукції, яка користується попитом. У результаті забезпечується урівноваження обсягу виробництва та суспільних потреб, формуються необхідні економічні пропорції.

2. Стимулююча - посередництвом цін ринок стимулює виробництво тих товарів, які необхідні споживачам, тобто заохочує виробників, які найбільш раціонально використовують ресурси виробництва для одержання найкращих результатів роботи, застосовуючи найновіші досягнення науки, техніки, організації, стимулювання праці та управління. Цим самим знижуються індивідуальні витрати виробництва, підвищується

конкурентоспроможність, що сприяє більш повному задоволенню споживчих потреб.

3. Розподільча - конкурентне ринкове середовище призводить до встановлення ринкових цін на товари. При цьому одні товаровиробники при таких цінах заробляють, а інші - втрачають, тобто відбувається розшарування виробників за рівнем доходів на успішних, процвітаючих та неконкурентоспроможних, близьких до банкрутства. Перші з них мають перспективи для розвитку, а інші - стоять на порозі закриття. Відповідно до цього відбувається соціальне розшарування у суспільстві.

4. Інтегруюча - ринок є об'єднуючим началом для розвитку економічної системи завдяки налагодженню вертикальних та горизонтальних зв'язків у галузях та виробництвах, в тому числі зовнішньоекономічних. Товари в умовах ринку проникають в усі країни, здійснюється обмін товарами на світових ринках та за світовими цінами.

5. Сануюча (оздоровча) - оздоровлюючу роль ринок відіграє шляхом очищення суспільного виробництва від економічно неспроможних, слабких підприємств, не здатних задовольняти ринкові потреби у певній продукції. А ринок потребує нової, прогресивної, якісної та конкурентної за ціною продукції. Тому ринок об'єктивно створює умови для виживання найбільш ефективних виробників.

6. Інформативна - в ринковій економіці ціни є індикатором і показником суспільно необхідних витрат на виробництво продукції, її якість, асортимент, обсяги виробництва. Вони відображають співвідношення попиту і пропозиції в конкретний момент часу, дозволяють підприємствам приймати рішення щодо збільшення чи зменшення обсягів виробництва, його інноваційне оновлення та ін.

7. Контролююча - за допомогою ринку споживачі «контролюють» виробництво, оскільки саме на ринку виявляється, наскільки потрібні суспільству вироблені товари. Якщо споживачі їх купують, то це підтверджує, що затрати праці на їх виробництво є суспільно необхідними.

Крім перелічених функцій ринку виділяють ще й його *ціноутворюючу* функцію, *відтворювальну*, *спонукальну*, *посилення конкуренції*, але вони в тій чи іншій мірі перегукуються та взаємозв'язані із зазначеними.

Ринок є достатньо ефективним способом організації економічного життя, але не слід перебільшувати його значення і вважати панацеєю від неефективного господарювання.

У сьогоденних умовах, особливо у нашій країні, він потребує регулювання з боку державних інституцій та підтримки певних суб'єктів господарювання, галузей і виробництв.

5.2 Структура і види ринків

Функціонування ринку пов'язане із взаємодією різних його об'єктів та суб'єктів. В обігу перебуває значна кількість товарів, послуг, вироблених

підприємствами різних галузей, організаційно-правових форм господарювання та ін. Споживають ці товари і послуги як окремі громадяни, так і підприємства, організації, державні установи. При цьому такий обіг відбувається не лише всередині країни, але й виходить за її межі. На підставі цього формується складна *структура ринку*.

В залежності від кількості та складу цих елементів розрізняють різні *види ринків*.

Об'єктний склад ринку

Ринок засобів виробництва - економічні відносини між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу купівлі-продажу та використання *засобів* (машин, устаткування, обладнання) та *предметів праці*, (енергії, палива, сировини, матеріалів).

Суб'єктами такого ринку є фізичні та юридичні особи, які займаються підприємництвом, а також державні чи комунальні заклади (*наприклад*, освіти, охорони здоров'я, державного управління). Розвинена торгівля засобами виробництва, на відміну від їх централізованого розподілу, сприяє розвитку підприємницької діяльності, зацікавленості виробників у найбільш ефективному використанні матеріально-технічних ресурсів.

Попит на засоби виробництва залежить від ринкового попиту на товари споживання, послуги, суспільству вироблені товари. Якщо споживачі їх купують, то це підтверджує, що затрати праці на їх виробництво є суспільно необхідними.

Крім перелічених функцій ринку виділяють ще й його *ціноутворюючу* функцію, *відтворювальну*, *спонукальну*, *посилення конкуренції*, але вони в тій чи іншій мірі перегукуються та взаємозв'язані із зазначеними.

Ринок є достатньо ефективним способом організації економічного життя, але не слід перебільшувати його значення і вважати панацеєю від неефективного господарювання.

У сьогоденних умовах, особливо у нашій країні, він потребує регулювання з боку державних інституцій та підтримки певних суб'єктів господарювання, галузей і виробництв.

В залежності від кількості та складу цих елементів розрізняють різні *види ринків*.

Ринок предметів споживання і ринок послуг призначені для задоволення споживчих (фізіологічних, соціальних) потреб населення.

Суб'єктами цього ринку є все населення країни, яке є споживачем економічних благ. Населення зі свого боку впливає на виробників, «вимагаючи» від них нових товарів, більш якісних і доступних послуг тощо.

Ринок праці є сукупністю соціально-економічних відносин між роботодавцями і найманими працівниками щодо купівлі-продажу і використання робочої сили. Перші з них задовольняють попит на робочу силу, а другі - потребу в роботі за наймом як джерела доходів. Ринок праці складається з попиту на робочу силу і одночасно з пропозиції робочих місць.

Суб'єктами ринку праці є наймані працівники, підприємці-роботодавці, громадські організації (професійні спілки, асоціації), а також опосередковано держава.

Ринок нерухомості спрямований на задоволення виробничих та особистих потреб споживачів. Об'єктами цього ринку є земельні ділянки та майнові об'єкти на них; суб'єктами - фізичні та юридичні особи, які можуть купувати об'єкти нерухомості (земельні ділянки, виробничі приміщення, будівлі, житло) згідно чинного законодавства.

Фінансовий ринок - це сукупність економічних відносин щодо купівлі - продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Він скеровує в єдине русло рух вільних грошових коштів господарюючих суб'єктів, населення; цінних паперів та інших форм капіталу.

Валютний ринок - сукупність економічних відносин щодо купівлі - продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів, акредитивів, телеграфних і поштових переказів в іноземній валюті).

Валютний ринок сприяє розширенню доступу до валютних ресурсів для всіх суб'єктів ринку. Операції з купівлі - продажу іноземної валюти здійснюються за ринковим курсом, який формується на основі попиту і пропозиції.

Ринок інтелектуальних ресурсів - це економічні відносини між різними господарюючими суб'єктами з приводу купівлі - продажу та використання інтелектуального капіталу: ліцензій, патентів, комп'ютерних програм, товарних знаків, авторських прав та ін. Для ефективного функціонування цього ринку необхідним є створення дієвої нормативно - правової бази для захисту і впровадження ноу-хау, патентів на винаходи, товарних знаків, авторських прав, нових моделей і зразків промислового устаткування.

Ринок інформації об'єднує діяльність його суб'єктів з приводу обігу специфічного товару *інформації*. Саме вона є об'єктом купівлі - продажу, а саме: інформація про конкурентів, рівень витрат, організацію виробництва, особливості формування запасів, реклама тощо. Від обсягу та якості інформації залежать якість прийнятого рішення, підвищення конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності.

Страховий ринок - це сукупність соціально-економічних відносин щодо купівлі-продажу та організації надання страхових послуг. На цьому ринку об'єктами купівлі-продажу є страхові послуги (страховий захист).

Територіальні ознаки ринку:

Місцевий ринок охоплює територію окремого населеного пункту (селища, міста) або району.

Регіональний ринок - це сукупність усіх ринків в межах однієї адміністративної області країни або їх сукупності (*наприклад*, ринок південного або центрального регіону України).

Національний ринок - це сукупність всіх ринків в межах території певної країни.

Транснаціональний ринок охоплює територію кількох держав або континентів (*наприклад*, ринок східної Європи, азійський ринок).

Світовий ринок включає в себе ринки багатьох країн незалежно від місця їх розташування.

Умови функціонування суб'єктів ринку

Нерозвинений ринок характеризується випадковістю ринкових відносин, товарним (бартерним) характером обміну.

Вільний ринок не слід ототожнювати із стихійним, хаотичним ринком.

«Вільний» в цьому контексті означає існування безлічі виробників, які конкурують між собою, вільний вибір видів господарської діяльності, необмежений рух виробничих ресурсів, відсутність суб'єктивних чинників впливу на ціни, не обтяженість ринку втручанням державних структур, відсутність монополій та ін. Такий ринок має одного «диктатора» - споживача. У «чистому вигляді» сьогодні практично не існує.

Регульований ринок передбачає втручання держави у ринкові відносини за допомогою різних важелів (механізм ціноутворення, державні замовлення, податки, інвестиції в різні галузі тощо). Однак надмірне втручання держави веде до деформації ринку.

Деформований ринок пов'язаний із надмірним втручанням держави у ринкові відносини, що призводить до втрати самостійності у веденні бізнесу, надмірної централізації розподілу ресурсів, незбалансованості попиту і пропозиції, монополізму виробника, порушення грошового обігу, інфляції, розквіту тіньової економіки та ін.

Монополізований ринок характеризується ринковою владою одного виробника або покупця, яка виявляється у контролі над ціноутворенням, незначною кількістю виробників, недостатністю ринкової інформації, обмеженим доступом до виробничих ресурсів. Особливо слід виділити *державну монополію*, за якої відбувається централізація виробничих ресурсів, товарів, послуг, монополізується державна власність, відсутня самостійність у бізнесовій діяльності, має місце централізоване суб'єктивне ціноутворення, порушення законів грошового обігу, відсутність мотивації до праці, існування бюджетного дефіциту тощо. Всі види ринків мають місце на певному етапі розвитку суспільного виробництва у державі або співіснують в економічній системі. *Наприклад*, в державі може існувати вільний ринок предметів споживання і послуг, але монополізований в енергетичних галузях.

5.3 Типи ринкової структури

Типи ринкових структур виділяються на основі ряду *ознак галузевих ринків*:

- 1) чисельність продавців та їх ринкові частки
- 2) ступінь диференціації продукту
- 3) ступінь контролю виробників над цінами
- 4) умови вступу в галузь та виходу з неї
- 5) характер поведінки підприємств – виробників

На основі складу цих ознак, їх поєднання та співвідношення формуються різні типи галузевих ринків, які характеризуються різним ступенем конкуренції, а саме:

1. **Ринок досконалої конкуренції** є ринковою структурою, яка характеризується великою кількістю невеликих підприємств і фірм, які не впливають на ринкову ціну.

2. **Ринок монополістичної конкуренції** характеризується ринковою владою продавців диференційованого товару, які конкурують між собою за обсяги продажів, тобто за споживачів.

3. **Ринок чистої монополії** - тип ринкової структури, який характеризується концентрацією всієї галузевої пропозиції в одного виробника (продавця).

4. **Олігополістичний ринок** характеризується функціонуванням незначної кількості підприємств, а галузеві вхідні бар'єри є досить високими і тому проникнення в галузь утруднене.

Ринкова влада - здатність виробника або споживача впливати на ринкову ціну

Ринкова влада має місце тоді, коли:

1) *висока частка підприємства у галузевій пропозиції*; при зростанні цієї частки ринок стає більш чутливим до зміни підприємством обсягів випуску продукції і його вплив на ринкову ціну сильніший;

2) *еластичність ринкового попиту*; висока еластичність попиту обмежує можливості підприємства у вільному ціноутворенні, а при зниженні еластичності попиту на продукцію підприємства воно стає вільним у формуванні ціни без негативних наслідків ринку;

3) *відсутність товарів - замінників*; сприяє зміцненню ринкової влади підприємства через його «ексклюзивну» можливість задовольнити певну ринкову потребу;

4) *характер взаємодії підприємств в галузі*; якщо вони перебувають у змові щодо обсягів галузевої пропозиції або ціни, то ринкова влада кожного підприємства зростає.

Якщо підприємство має ринкову владу, то це *не означає*, що воно може довільно встановлювати ціни на свою продукцію. Ринкова ціна встановлюється ще й під дією **закону попиту**. То ж підприємство, навіть наділене ринковою владою, може вибирати відповідний для кожного рівня ціни обсяг пропозиції.

Воно може підвищити ціну на свою продукцію, скоротивши її пропозицію, і навпаки, збільшуючи пропозицію, воно повинно буде знижувати ціну. Тому ринкова влада підприємства - виробника є його здатністю впливати на ціну шляхом регулювання обсягів свого виробництва.

5.4 Ринкова інфраструктура, її складові елементи

Виробничі підприємства «відповідають» за створення товарів і послуг для задоволення потреб ринку. Однак, вони не існують відокремлено від

інших суб'єктів ринку, які забезпечують доведення цих товарів до конкретних споживачів (торгівельні посередники, біржі, ярмарки, торгові дома та ін.) та виконують інші спеціалізовані функції (банки, лізингові і рекламні компанії, страхові установи тощо). Сукупність згаданих інститутів утворюють ринкову інфраструктуру.

Ринкова інфраструктура є сукупністю особливих інститутів, які виконують функції надання спеціалізованих послуг суб'єктам господарювання з метою створення для них нормальних умов для функціонування, найкращої реалізації їх інтересів

Продуктом ринкової інфраструктури є посередницька послуга - особливий товар, який існує тільки в момент його виробництва. Надаючи різноманітні посередницькі послуги споживачам, підприємствам, установам, організаціям, суб'єкти ринкової інфраструктури виконують ряд важливих функцій.

Елементи ринкової інфраструктури породжені самими ринковими відносинами і поділяються на:

Біржа є місцем укладання угоди між продавцями і покупцями.

Товарні біржі функціонують на ринку товарів. Тут укладаються угоди з продажу як наявних товарів за представленими зразками, а і угоди із зобов'язаннями постачати товари, які мають бути вироблені в майбутньому, тобто продаються і купуються не самі товари, а контракти на їх постачання.

Фондові біржі забезпечують обіг цінних паперів: акцій підприємств, компаній, облігацій, які випускаються урядом країни, органами місцевого самоврядування, комунальними підприємствами, приватними компаніями. Купівля - продаж цінних паперів відбувається на основі їх біржового курсу.

Біржа праці - це організація, яка спеціалізується на виконанні посередницьких операцій між підприємцями і працівниками з приводу купівлі - продажу робочої сили. Вона дозволяє працівникам скоротити час на пошук

місця роботи, допомогти їм змінити місце роботи, перекваліфікуватись та ін.

Фінансово-кредитні посередники як елементи ринкової інфраструктури виконують функцію мобілізації тимчасово вільних коштів та спрямування їх на кредитування підприємницьких структур. До таких структур належать банки (Національний банк України, комерційні, інвестиційні, іпотечні та ін.), страхові компанії, фонди, наділені правом здійснення комерційної діяльності.

Небанківські фінансові інститути - це установи кредитної системи небанківського типу, які акумулюють грошові кошти населення, підприємств, держави, спеціалізуються на виконанні певних операцій або обслуговують обмежене коло клієнтів. Найбільш поширеними небанківськими фінансовими установами є: страхові компанії, пенсійні фонди, інвестиційні фонди, фінансові компанії, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії та ін.

Ринкова інфраструктура сьогодні є визначальним чинником забезпечення ефективного розвитку економіки держави. Від ступеня її розвитку залежать інвестиційна привабливість регіонів, виробництво та ринкових суб'єктів, темпи розвитку суспільного виробництва.

В Україні, на жаль, на сьогоднішній день не всі елементи ринкової інфраструктури одержали належний розвиток. Складність процесу формування сучасної інфраструктури в Україні зумовлена низкою обставин:

- багато інституцій інфраструктури лише формуються, це, насамперед, фінансові посередники, які ще не повністю виконують свої функції - залучення вільних коштів та їх інвестування в економіку;

- деякі інститути відроджуються, *наприклад*, біржові; фондові біржі не функціонують на повну силу через несформований фондовий ринок, останній не є барометром стану економіки;

- зазнають серйозних змін деякі інститути, *наприклад*, банки, пристосовуючись до виконання нових функцій в інфраструктурі ринкової економіки (інвестування, іпотека);

- відсутність стійкого та повного законодавчого забезпечення ринкових перетворень в Україні.

Досвід функціонування розвинутих економічних систем свідчить, що відставання розвитку інфраструктури від темпів розвитку галузей промислового виробництва призводить до гальмування всього процесу виробництва та розвитку інших сфер економіки, а це тягне за собою погіршення якості життя населення, зростання суспільної напруги та інших негативних наслідків.

ТЕМА 6. ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА І ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Виробничі процеси та принципи їх організації.

6.2 Класифікація виробничих процесів.

6.3 Виробнича потужність підприємства, чинники, що впливають на неї.

6.4 Методи визначення виробничої потужності на підприємствах.

6.1 Виробничі процеси та принципи їх організації

Функціонування будь-якого підприємства має в основі певні виробничі процеси. Вони спрямовані на виконання ним свого основного завдання - виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) для задоволення ринкових потреб. *Основа виробничого процесу становить технологічний процес, який забезпечує зміну форм, розмірів і властивостей предметів праці, які поступають в переробку, і одержання готової продукції.*

Будь-який технологічний процес може бути поділений на певну кількість технологічних ланцюгів або операцій і представлений технологічною схемою.

Виробничі процеси є досить різноманітними, відмінними є умови виробництва, проте їх організація ґрунтується на таких **загальних принципах**:

❖ *спеціалізація* - поділ виробничого процесу на складові частини і закріплення за кожним підрозділом (цехом, дільницею, робочим місцем) виготовлення певного виробу (предметна спеціалізація) або певної операції (технологічна спеціалізація); дає змогу використовувати високопродуктивне устаткування і передові форми організації виробництва;

❖ *пропорційність* - однакова відносна продуктивність усіх виробничих підрозділів; передбачає рівномірне і повне завантаження усіх видів устаткування, яке необхідне для ліквідації «вузьких місць» і виконання в повному обсязі виробничої програми; роль цього принципу зростає в умовах автоматизованого виробництва;

❖ *паралельність* - одночасне виконання частин виробничого процесу (операцій, стадій), тобто здійснення процесів із «перекриттям»; продуктивність підрозділів при цьому визначають тривалістю процесу, яке є меншою від тривалості циклу на величину «перекриття»; для реалізації цього принципу має бути забезпечений достатній обсяг виробництва для повного завантаження устаткування; він дозволяє суттєво скоротити тривалість циклу виготовлення виробів, зменшити потребу в обігових коштах;

❖ *ритмічність* - означає рівномірний випуск продукції у певні проміжки часу; чим менший проміжок часу, тим важче досягти рівномірності; якщо досягається місячна ритмічність, то декадної і добової досягти важче, це залежить від внутрішньозаводського планування;

❖ *прямоточність* - забезпечення найкоротшого шляху проходження виробами усіх стадій і операцій виробничого процесу – від запуску матеріалів до виходу готової продукції; цей принцип використовується в масштабах

всього підприємства, цехів, дільниць;

❖ *безперервність* - означає зменшення перерви під час виробництва конкретних виробів.

Усі згадані принципи організації виробничих процесів «співіснують» між собою у певній суперечності, оскільки дотримання одних здійснюється за рахунок інших. У такому разі слід шукати компромісний варіант на підставі економічних міркувань. Суть їх у тому, що невиконання одних принципів за рахунок виконання інших пов'язане з певними втратами і перевагу надають тому з них, невиконання якого забезпечує менші втрати. Найповніше усі ці принципи дотримуються в умовах потокового виробництва.

6.2 Класифікація виробничих процесів

Виробничі процеси класифікуються за різними ознаками, основною з яких є їх *роль у загальному процесі виготовлення продукції*. За цією

ознакою вони поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі, управлінські.

Основні виробничі процеси залежно від стадії виготовлення готового виробу поділяються на:

- **заготівельні (підготовчі)** - забезпечують одержання очищення сировини та ін.;

- **обробні (перетворюючі)** - відбуваються на стадії перетворення сировини у готову продукцію шляхом механічної, термічної або хімічної обробки;

- **складальні (завершальні)** - характеризують отримання складальних одиниць або готових виробів; також включають регулювальні, випробувальні, пакувальні та інші операції.

Виробничі процеси:

основні – передбачають технологічну зміну форм, розмірів та фізико-хімічних властивостей виробів, випуск яких передбачений профілем підприємства;

допоміжні – забезпечують безперебійність основних процесів; передбачають виготовлення і ремонт інструменту та оснащення, ремонт устаткування, вироблення енергоносіїв тощо;

обслуговуючі - призначені для обслуговування основних і допоміжних процесів (складування і зберігання, транспортування та ін.);

управлінські - переплітаються з виробничими і пов'язані з розробкою і ухваленням рішень, координацією і регулюванням виробництва, обліком і аналізом.

Окремо виділяються **управлінські процеси**, вони інколи вважаються специфічними виробничими процесами, оскільки сучасні засоби праці оснащені контрольно-керуючими механізмами, інтегрованими з робочими машинами (наприклад, автоматизовані потокові лінії, автоматизовані системи управління технологічними процесами тощо).

За масштабом виробництва однорідної продукції розрізняють виробничі процеси:

- **масові** - випуск однорідної продукції протягом тривалого часу;
- **серійні** - випуск широкої номенклатури продукції, яка періодично повторюється;
- **одиничні** - випуск обмеженої (досить вузької) номенклатури продукції, яка постійно змінюється.

За перебігом у часі виробничі процеси поділяються на:

- **дискретні (перервні)** - характерна наявність перерв в організаційно-технологічному ланцюжку виготовлення продукції (наприклад, виробництво машин, приладів, швейних виробів, взуття тощо);

- **неперервні** - продукція не має сталих об'єму і форми, а технологічний процес не має чітко окреслених часових обмежень (наприклад, хімічне виробництво, металургія і т.д.)

За ступенем автоматизації виробничі процеси поділяються на:

- *ручні* - здійснюються безпосередньо робітником, фізична сила якого є основним джерелом енергії;
- *механізовані* - виконуються робітником за допомогою машин; робітник керує машинами, а безпосередньо виконує тільки допоміжні операції;
- *автоматизовані* - виконуються машинами під наглядом робітника; деякі допоміжні операції також можуть виконуватись робітником;
- *автоматичні* - здійснюються машинами без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

Є й інші ознаки класифікації виробничих процесів: за характером устаткування, за характером впливу на предмет праці тощо.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є *виробнича операція*.

Виробнича операція - це завершена частина виробничого процесу, яка виконується на одному робочому місці без переналагодження устаткування відносно одного й того ж самого предмету праці одним або кількома робітниками

Виробничі операції поділяються на *основні (технологічні)*, внаслідок яких змінюються форма, розміри, властивості виробів, та *допоміжні*, пов'язані із зміною просторового розміщення виробів (транспортування, складування) або контролем якості продукції.

Частиною виробничого процесу можуть бути і *природні процеси*, які відбуваються поза безпосередньою участю людини, але без яких неможливо одержати якісний кінцевий продукт виробництва. Такими процесами можуть бути, *наприклад*, природне сушіння деревини у деревообробній галузі, визрівання твердих сирів у молокопереробній галузі та ін.

6.3 Виробнича потужність підприємства, чинники, що впливають на неї

Складовим елементом виробничого потенціалу підприємства є його виробнича потужність. Вона є визначальною при формуванні потенціалу техніко-технологічної бази підприємства.

Виробнича потужність підприємства - це максимально можливий обсяг випуску продукції за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановлених номенклатурі та асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ з урахуванням прогресивної технології та організації виробництва. Не слід ототожнювати поняття «виробнича потужність» і «виробнича програма». Перше характеризує об'єктивно існуючі, потенційні можливості з виробництва продукції у певному періоді, а друге - завдання щодо використання цих можливостей у цьому періоді.

Виробнича потужність визначається у тих самих одиницях, що й виробнича програма. *Натуральні одиниці* є доцільними при обмеженій номенклатурі продукції, вони обумовлюються галузевою належністю підприємства і характером виробництва. Коли асортимент продукції досить

широкий, то величина виробничих потужностей може бути оцінена лише у *вартісних показниках*.

Чинники впливу на величину виробничої потужності підприємства:

1. Кількість обладнання. У розрахунок потужності приймається все обладнання, яке є на підприємстві, в тому числі бездіяльне внаслідок несправності, ремонту, модернізації та інших причин (крім резервного, експериментального, навчального). Тому важливо мінімізувати кількість обладнання, яке не задіяне у виробництві продукції і збільшити кількість використаного.

2. Продуктивність обладнання. Потужність обчислюється на основі технічних норм продуктивності обладнання. Якщо технічні норми (трудомісткість виробів, норми виходу продукції із сировини) перевищені значною чисельністю робітників на цьому підприємстві або на інших підприємствах галузі, то потужність визначається за прогресивними показниками і нормами.

3. Режим роботи підприємства визначається кількістю змін роботи обладнання, тривалістю зміни і сезонного періоду, кількістю годин роботи підприємства за місяць, квартал, рік; режим роботи визначається характером виробництва, який може бути дискретним, неперервним і сезонним.

4. Кваліфікаційний рівень робітників - чим він вищий, тим нижчою є трудомісткість одиниці продукції, відповідно, зростає продуктивність праці робітника, ефективніше використовується дійсний фонд робочого часу обладнання. Це позитивно впливає на зростання потужності.

5. Структура основних фондів. Величина виробничої потужності визначається питомою вагою активної частини основних фондів, оскільки саме ця частина впливає на обсяги випуску продукції. Доцільно не лише підтримувати оптимальне співвідношення між активною і пасивною частинами, але й всередині активної частини збільшувати частку прогресивного, сучасного і високопродуктивного обладнання.

Розрізняють такі *види виробничої потужності* підприємства:

- *проектна* - визначається в процесі проектування будівництва нового, реконструкції або розширення діючого підприємства;
- *планова* - визначається на діючому підприємстві за умов зміни виробництва: розширення або звуження асортименту, заміна окремих видів продукції іншими, зміна набору устаткування, його продуктивності тощо;
- *резервна* - відображає невикористані в певний момент часу можливості підприємства, які дають змогу за певних умов збільшити обсяги випуску продукції; повинна існувати у електроенергетиці, газовій промисловості, на транспорті, в переробній галузі.

6.4 Методи визначення виробничої потужності на підприємствах

Розрахунок виробничої потужності є найважливішим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На його основі

плануються обсяги випуску продукції, складаються баланси обладнання і розраховуються обсяги необхідних інвестицій.

При розрахунку виробничої потужності підприємства береться до уваги уся номенклатура продукції та показники потужності *провідних цехів* основного виробництва. Потужність провідних цехів розраховується за потужністю *провідних дільниць*, а потужність останніх - за пропускнуою здатністю *провідних груп обладнання*.

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

Розраховуючи виробничу потужність, слід звертати увагу на виявлення та усунення так званих *«вузьких місць»*, тобто відставання пропускнуої здатності окремих груп обладнання від пропускнуої здатності провідної групи обладнання.

Обсяг випуску продукції та величина виробничої потужності повинні бути представлені в однакових одиницях виміру - вартісних або натуральних.

Як зазначалось, на величину виробничої потужності підприємства та його підрозділів безпосередньо впливає кількість і склад основних фондів, особливо їх активної частини. Часто через обмеженість фінансових ресурсів підприємства не мають можливості замінити частину обладнання на більш прогресивне. В такій ситуації оновленню технічної бази виробництва сприяє лізинг.

Лізинг - це особливий вид оренди рухомого і нерухомого майна виробничого призначення, умови якої фіксуються у відповідному договорі між орендодавцем (лессором) і орендарем (лізером).

Найчастіше орендодавець купує майно з метою здачі його в оренду (лізинг).

Розрізняють оперативний і фінансовий лізинг.

Оперативний лізинг передбачає надання лізеру права користування матеріальними цінностями лессора на термін їх повної амортизації з обов'язковим збереженням права власності лессора на орендоване майно та його обов'язкове повернення. Орендні платежі при оперативному лізингу не йдуть у залік майбутньої покупки орендованого майна.

Фінансовий лізинг передбачає придбання лессором майна на замовлення лізера і передачу його лізеру в користування на термін, не менший, ніж термін повної амортизації, з обов'язковою наступною передачею права власності на майно лізеру.

Амортизаційні відрахування в разі оперативного лізингу нараховуються лессором, а в разі фінансового лізингу - лізером і використовуються ними на повне відновлення наданих в оренду основних фондів.

ТЕМА 7. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

- 7.1 Поняття і класифікація витрат.
- 7.2 Собівартість продукції, її види і показники.
- 7.3 Формування кошторису витрат на виробництво.
- 7.4 Калькулювання витрат на виробництво та реалізацію продукції.
- 7.5 Джерела, чинники і шляхи зниження собівартості продукції.
- 7.6 Планування зниження собівартості продукції.
- 7.7 Економічний зміст, функції і види цін.
- 7.8 Формування гуртових і роздрібних цін на продукцію.
- 7.9 Методи ціноутворення.

7.1 Поняття і класифікація витрат

Виконання підприємством своїх функцій, реалізація поточних цілей та досягнення головної мети - задоволення ринкової потреби у його продукції та максимізація прибутку, пов'язане з певними витратами. Ці витрати спрямовуються на формування і використання усіх видів виробничих ресурсів підприємства.

Усі витрати підприємства поділяються на **операційні, інвестиційні та фінансові**. Крім такого поділу, витрати можуть бути *бухгалтерськими та економічними*. **Бухгалтерські витрати** відображають реальні суми фактично здійснених підприємством витрат на придбання сировинно-матеріальних ресурсів, виплату заробітної плати, нарахування амортизації, здійснення орендних платежів та ін. **Економічні витрати**, крім бухгалтерських, включають неявні витрати підприємства, його власника у вигляді використовуваних землі, приміщень, інших власних активів, на які він формально не несе грошових витрат. Економічні витрати підприємства «перевищують» бухгалтерські на величину неявних (їх часто називають «внутрішніми») витрат.

Витрати підприємства:

операційні (поточні) - це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції, яка забезпечує основну частку його доходу;

інвестиційні - це витрати, пов'язані з довгостроковими вкладеннями підприємством свого капіталу з метою отримання прибутку (капітальне будівництво, реконструкція підприємства, розширення виробництва, придбання довгострокових цінних паперів та ін.);

фінансові - це витрати на сплату відсотків за отримані кредити, позики; на сплату коштів фінансовим посередникам за розміщення на первинному ринку цінних паперів (акцій, облігацій), витрати на емісію тощо.

Найбільшими за питомою вагою і найскладнішими за структурою є операційні (поточні) витрати підприємства.

Вони класифікуються за низкою ознак.

Операційні (поточні) витрати підприємства :

напряму витрат:

- витрати на виробництво;

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

ступінь однорідності:

- прості (одноеlementні);
- комплексні;

спосіб віднесення на окремі види продукції:

- ❖ прямі;
- ❖ непрямі;

зв'язок з обсягом виробництва:

- постійні;
- змінні;

економічний зміст та місце виникнення:

- елементи витрат;
- статті витрат.

Витрати на виробництво відображають витрати на придбання усіх видів ресурсів, які безпосередньо спрямовані на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). *Наприклад*, на сировину і матеріали, енергію, спожиту на технологічні цілі, заробітну плату основних робітників із нарахуваннями, амортизацію обладнання та ін.

Адміністративні витрати - це витрати підприємства на утримання адміністративно-управлінського персоналу, основних засобів загальногосподарського призначення, витрати на комунальні послуги і послуги зв'язку, на охорону, юридичні, аудиторські послуги тощо.

Витрати на збут - витрати підприємства на заробітну плату з нарахуваннями працівників відділу збуту, утримання та амортизацію основних фондів збутових підрозділів, витрати на утримання складів готової продукції, витрати на рекламу, маркетинг тощо.

Інші операційні витрати включають витрати підприємства на орендні платежі за орендоване майно, витрати на покриття безнадійних та сумнівних боргів підприємству, витрати на виробничі запаси, реалізовані на сторону, суми втрат від знецінення запасів, нестач і псування товарно-матеріальних цінностей та ін.

Прості (одноеlementні) витрати - мають єдиний економічний зміст; наприклад, сировина і матеріали, заробітна плата тощо; **комплексні** – різnorідні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямыми; наприклад, загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку.

Прямі - безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю, наприклад, матеріальні витрати;

Непрямі - пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; наприклад, заробітна плата

управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання і експлуатація основних фондів тощо.

Постійні - їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах, наприклад, витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, витрати на управління; у складі постійних розрізняють умовно-постійні витрати, які неістотно змінюються при зміні обсягу виробництва; **змінні** - загальна сума витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції.

Важливішою є класифікація витрат за економічними елементами і статтями витрат.

За економічними елементами витрати формуються відповідно до їх економічного змісту. Вони є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Елементи витрат на виробництво включають:

1. Матеріальні витрати (*сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара*); віднімається вартість повернутих відходів.

2. Оплата праці (*всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства*).

3. Єдиний соціальний внесок (*включаються відрахування до Пенсійного фонду на пенсійне забезпечення, до фондів страхування на випадок безробіття, тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків на виробництві; розмір нарахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці*).

4. Амортизація основних фондів (*амортизаційні відрахування за встановленими нормами від їх вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів*).

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

Статті витрат - це витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі та місцем виникнення. За статтями витрат формується собівартість одиниці продукції, тобто її калькуляція.

Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні перелік калькуляційних статей є таким:

1. Сировина і матеріали (за мінусом зворотних відходів).

2. Паливо та енергія на технологічні цілі.

3. Заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова).

4. Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників (тепер - Єдиний соціальний внесок).

5. Загальновиробничі витрати.

6. Адміністративні витрати.

7. Підготовка і освоєння виробництва.

8. Інші виробничі витрати.

9. Витрати на збут (позавиробничі витрати).

Перелік статей калькуляції може бути різним залежно від галузі промисловості, наприклад, він може включати такі статті, як куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби, зношування інструментів та пристосувань цільового призначення, втрати від браку та ін.

Відмінність статей витрат від аналогічних елементів витрат полягає у тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому - усі витрати підприємства, незалежно від того де і на які потреби вони були здійснені.

7.2 Собівартість продукції, її види і показники

Крім зазначеної класифікації витрат, їх усіх можна представити у *натуральній* і *вартісній* формах. Розрахунок обсягу та облік витрат у *натуральній формі* має важливе значення для самого процесу організації виробництва на підприємстві.

Вартісна форма витрат відіграє визначальну роль в процесі оцінювання ефективності діяльності підприємства. Вона включається у вартість виготовленої продукції, відшкодовується за рахунок доходу (виручки) від її реалізації і становить ту її частину, яка називається *собівартістю*.

Собівартість продукції - це вартісна форма поточних витрат підприємства на підготовку виробництва, виготовлення продукції та її збут

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються рівень організації виробничих та інших процесів, технічний рівень виробництва, рівень продуктивності праці та ін.

Собівартість продукції як економічний показник використовується для контролю за ефективністю використання виробничих ресурсів, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. *Зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.*

Для підприємства важливо визначити витрати, які відшкодовуються за рахунок собівартості, а які - за рахунок прибутку. На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво. Через собівартість відшкодовуються лише ті витрати, які забезпечують просте відтворення усіх виробничих чинників: предметів і засобів праці, природних ресурсів, робочої сили.

До них відносяться витрати на:

- ❖ вивчення ринку, виявленням величини попиту на продукцію;
- ❖ підготовку та освоєнням виробництва нової продукції;
- ❖ сам процес виробництва продукції;

- ❖ обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- ❖ збут продукції;
- ❖ набір та підготовку кадрів;
- ❖ удосконаленням процесу виробництва та праці, підвищенням його ефективності (крім капітальних витрат);
- ❖ дослідження, використання та охорону природних ресурсів.

Планова собівартість визначається перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів та діючих цін на ресурси в момент складання плану. **Фактична собівартість** відображає факти бухгалтерського обліку; може бути нижчою або вищою від планової собівартості. **Нормативна собівартість** продукції формується із витрат на виробництво та реалізацію продукції, визначених на основі діючих норм витрат ресурсів. **Кошторисна собівартість** відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному виробництві або в разовому порядку.

Цехова собівартість продукції включає всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції у межах цеху підприємства (сировина, заробітна плата основних робітників, нарахування на заробітну плату основних робітників, амортизація обладнання цеху).

Виробнича собівартість продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах усього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію на технологічні цілі, витрати на утримання і експлуатацію обладнання, амортизація будівлі виробничого корпусу тощо).

Виробнича собівартість включає виробничі **накладні витрати**, які називаються «загальновиробничими». Такі витрати пов'язані з процесом виробництва, але не відносяться прямо на собівартість певного виробу. *Наприклад*, допоміжні матеріали, непряма заробітна плата, витрати на утримання і ремонт будівель, обладнання, амортизація основних фондів, орендна плата, комунальних платежі та ін.

Загальновиробничі витрати відносяться на окремі вироби пропорційно до встановленої бази, в якості якої можуть бути обрані кількість відпрацьованих машино-годин, кількість відпрацьованого часу основними робітниками (годин), витрати на оплату праці, матеріальні витрати та ін. Розподіл цих витрат здійснюється за допомогою **коефіцієнта розподілу**. Він визначається як частка від ділення загальної величини загальновиробничих витрат до сукупної бази.

Повна собівартість продукції складається з виробничої собівартості та позавиробничих витрат підприємства (адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

Місячна, квартална і річна собівартість продукції відображають витрати за місяць, квартал і рік на виробництво і реалізацію продукції.

Собівартість товарної продукції обчислюється на основі елементів витрат, які відображаються у кошторисі. Якщо ці витрати скоригувати на

величину витрат, не включених у виробничу собівартість (витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку або інших джерел, поза виробничих витрат, втрат від браку), зміну залишків витрат майбутніх періодів та зміну залишків майбутніх платежів (відпускних, доплат за стаж роботи), то одержується **собівартість валової продукції**. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю, одержується **виробнича собівартість товарної продукції**. Саме вона разом із сумою поза виробничих витрат становить **повну собівартість товарної продукції**. **Собівартість реалізованої продукції** обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

Індивідуальна собівартість характеризує витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції, а **галузева (C_{gr})** - середні у галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції; вона визначається за формулою:

$$C_{gr} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i \cdot N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ грн.}, \quad (62)$$

де C_i - собівартість певного виду продукції на i -ому підприємстві, грн.; N_i - кількість виготовленої продукції певного виду на i -му підприємстві, нат.од; n - кількість підприємств у галузі, що виготовляють даний вид продукції.

Показниками собівартості продукції, які використовуються в господарській практиці, є:

1) **витрати на 1 грн. товарної продукції ($V_{1 \text{ грн. тп}}$):**

$$V_{1 \text{ грн. тп}} = C_{\text{тп}} / Q_{\text{тп}}, \text{ коп./грн.}, \quad (63)$$

де $C_{\text{тп}}$ - собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн.; $Q_{\text{тп}}$ - обсяг товарної продукції підприємства, грн.;

2) **собівартість окремих видів продукції**; визначається на основі калькуляцій

3) **зниження собівартості порівняльної товарної продукції**; використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції.

7.3 Формування кошторису витрат на виробництво

План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- складання кошторису витрат на виробництво;
- складання планових калькуляцій окремих видів продукції;
- планування зниження собівартості товарної продукції.

З метою врахування усіх видів економічно однорідних витрат на виробництво складається кошторис цих витрат. **Кошторис витрат - це загальна сума витрат підприємства за усіма видами ресурсів, які будуть використані у плановому періоді незалежно від місяця виникнення**

Кошторис є зведеним планом витрат підрозділів основного виробництва, підрозділів виробничої інфраструктури та витрат на утримання адміністративно- управлінського персоналу. *Мета його складання - встановити усю суму витрат на виробництво у плановому році.*

Як зазначено вище, кошторис формується за елементами витрат.

1. Матеріальні витрати. Їх частка у собівартості продукції найбільша - 60-90% в залежності від галузі виробництва. Склад матеріальних витрат неоднорідний:

- сировина і матеріали (за вирахуванням вартості зворотних відходів за ціною їх можливого використання або реалізації; включаються комісійні винагороди, оплата посередницьких послуг);

- комплектуючі вироби (деталі, вузли, двигуни та ін.);

- куповані напівфабрикати (відливки, штамповки тощо);

- допоміжні матеріали, які, використовуються у технологічному процесі або необхідні для його обслуговування, а також для управлінських та господарських потреб (деталі кріплення, інструмент, мастильні матеріали фарби, клеї, канцелярські товари і т.д.);

- паливо і енергія зі сторони (електроенергія, пара, газ і т.д.) .

2. Оплата праці. Включаються витрати на оплату праці основного виробничого персоналу підприємства, включаючи премії за виробничі результати, стимулюючі та компенсаційні виплати, в тому числі у зв'язку з інфляцією та індексацією доходів у межах передбачених законодавством норм, а також витрати на оплату праці позаштатних працівників підприємства, які зайняті в його основній діяльності:

• оплата фактично виконаної роботи відповідно до тарифних ставок та посадових окладів;

• вартість продукції, яка видається працівникам у формі натуральної оплати;

• преміальні виплати і надбавки за виробничі результати;

• вартість комунальних послуг, харчування, форменого одягу, житла, які безкоштовно надані працівникам підприємств деяких галузей відповідно до чинного законодавства;

• оплата щорічних чергових відпусток, а також відпусток на навчання;

• виплата працівникам, вивільненим з підприємства у зв'язку зі скороченням штатів або реорганізацією

3. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ) - це обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування. Функції адміністрування ЄСВ, тобто його ідентифікації, обліку платників та об'єктів оподаткування, сервісного обслуговування платників, організації та

контролю за сплатою внеску покладені на *Державну фіскальну службу України (ДФС України)*.

4. Амортизація основних фондів. Включаються витрати, які рівні сумі амортизаційних відрахувань від первісної або залишкової вартості основних виробничих фондів у певному році. Ці витрати також включають амортизаційні відрахування, здійснені за прискореними методами амортизації, їх індексацію, суми амортизації нематеріальних активів.

5. Інші операційні витрати (вартість робіт, послуг сторонніх організацій, витрати на набір робочої сили, витрати на відрядження згідно встановлених норм, сума податків, зборів (крім податків на прибуток), оплата робіт по сертифікації продукції, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).

Кошториси складаються в цілому на рік зі щоквартальною або щомісячною розбивкою. Вони необхідні не лише для того, щоб знати величину собівартості, але й планувати її зниження за елементами витрат. Кошториси також використовуються для обчислення собівартості товарної, валової і реалізованої продукції, розрахунку величини прибутку, розробки балансу доходів і витрат підприємства.

Кошторис витрат на виробництво розробляється на основі кошторисів витрат окремих цехів. На їх підставі складається кошторис витрат на виробництво по підприємству в цілому. Зведений кошторис враховує усі операційні витрати планового періоду.

Кошториси можуть розроблятися і за **статтями витрат**. Такі кошториси дозволяють узгодити їх з кошторисом загальновиробничих витрат, а також калькуляціями на окремі вироби підрозділу.

При формуванні кошторисів використовуються *два підходи*: «з нуля» (якщо підприємство змінює профіль своєї роботи або лише розпочинає свою роботу), планування від досягнутого (якщо підприємство не змінює профілю своєї роботи).

Кошториси формуються з використанням різних методів:

✓ **кошторисний** - кошторис формується на основі розрахунку витрат у межах усього підприємства за даними інших розділів плану

✓ **зведений** - кошторис формується шляхом сумування кошторисів витрат виробництва окремих підрозділів підприємства

✓ **калькуляційний** - кошторис формується на основі планових розрахунків за всією номенклатурою продукції, робіт і послуг з розподілом комплексних статей на прості елементи витрат.

На вітчизняних підприємствах найпоширенішим є кошторисний метод, оскільки його використання забезпечує взаємозв'язок і приведення в єдину систему розрахунків зведеного кошторису.

7.4 Калькулювання витрат на виробництво та реалізацію продукції

Обчислення собівартості продукції на підприємстві не обмежується формуванням кошторису витрат на виробництво. Для визначення багатьох показників та прийняття відповідних економічних рішень важливо знати **собівартість одиниці продукції**, наприклад, для обґрунтування можливості виробництва нової продукції, розрахунку цін на продукцію, рентабельності виробництва окремих видів продукції та ін.

Калькулюванням собівартості продукції - це процес обчислення собівартості одиниці продукції.

Калькулювання собівартості продукції передбачає вибір об'єкта калькулювання, калькуляційної одиниці, методу калькулювання та калькуляційних статей витрат.

Об'єкт калькулювання - це продукція (робота, послуга), собівартість яких обчислюється. До них належать готова продукція (основна і допоміжна), напівфабрикат, вузол, деталь, роботи, послуги. Причому йдеться про продукцію, призначену як для реалізації на сторону, так і для внутрішнього споживання.

Для кількісного вимірювання об'єкта калькулювання обирається **калькуляційна одиниця**. За калькуляційну одиницю можуть бути прийняті кг або т маси, м² площі, м³ об'єму, кількість штук та ін.

Методи калькулювання передбачають застосування окремих *прийомів розподілу витрат* за калькуляційними статтями та віднесення їх на окремий об'єкт калькулювання. Такими прийомами є:

1) *калькулювання за повними витратами* - передбачає включення у собівартість продукції усіх витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції: виробничих, адміністративних, збутових та інших операційних витрат підприємства; накладні витрати розподіляються за конкретними об'єктами калькулювання пропорційно до обраної бази розподілу;

2) *калькулювання за змінними витратами (Direct Costing)* - ґрунтується на визначенні неповної собівартості продукції; при застосуванні цього методу у собівартість продукції включаються лише змінні виробничі витрати.

Конкретними **методами калькулювання** є:

- **нормативний** - витрати на одиницю продукції встановлюються за *нормами*

- **параметричний** - використовується при обчисленні собівартості нових виробів; витрати на проєктований виріб встановлюються, виходячи із залежності рівня цих витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу

- **розрахунково-аналітичний** - *прямі витрати на виробництво одиниці продукції розподіляються на основі діючих норм, а непрямі - пропорційно обраній базі розподілу*

Номенклатура **статей калькуляції** наведена вище, а склад кожної з них такий:

1. Стаття «Сировина і матеріали (за мінусом зворотних відходів)» включає витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, куповані вироби і напівфабрикати, а також транспортно-заготівельні витрати; вартість зворотних відходів віднімається за ціною їх можливого використання або реалізації.

2. Стаття «Паливо та енергія на технологічні цілі» включає витрати на паливо, електроенергію, пару тощо, які безпосередньо використовуються в технологічному процесі, за нормами витрат, тарифами та цінами.

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

4. Стаття «Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників (тепер - Єдиний соціальний внесок)» включає певні суми нарахувань на фонд оплати праці згідно встановлених законодавством ставок та їх відрахування у вигляді ЄСВ (з розподілом до Пенсійного фонду, фонду страхування на випадок безробіття, фонду із тимчасової втрати працездатності та фонду страхування від нещасних випадків на виробництві).

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

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

7. Стаття «Підготовка та освоєння виробництва» включає витрати на введення в експлуатацію нових підприємств, цехів; підготовку та освоєння виробництва нової продукції, підготовчі роботи в добувних галузях промисловості; списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

8. Стаття «Інші виробничі витрати» включає сплату відсотків за короткостроковими позиками банків, оплату робіт із сертифікації та інші

витрати, які включаються у собівартість продукції, але не віднесені до перелічених вище статей.

9. Стаття «Витрати на збут (позавиробничі витрати)» включають витрати на пакувальні матеріали, транспортування продукції за умовами договору, витрати на маркетинг і рекламу, на оплату праці та комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, на амортизацію, ремонт і утримання основних фондів та інших матеріальних необоротних активів, які використовуються для забезпечення збуту продукції.

У разі необхідності розрахунку собівартості нової продукції на етапах її проектування, розробки та освоєння виробництва, витрати на таку продукцію визначаються за допомогою різних методів прогнозування.

Такі методи називаються *параметричними*, оскільки ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її технічних та експлуатаційних параметрів і використовуються тоді, коли відсутня технічна документація і відповідна нормативна база.

До них належать:

а) метод питомих витрат - є найпростішим, але найменш точним; собівартість нового виробу обчислюється як добуток питомих витрат (витрат на одиницю параметру) базового виробу та параметру нового виробу;

б) бальний метод - є найбільш точним, оскільки враховує не один, а кілька параметрів нового виробу і ґрунтується на експертній оцінці впливу основних параметрів виробу на його собівартість; кожний параметр базового виробу оцінюється певною кількістю балів, визначається «собівартість» одного бала, а собівартість нового виробу є добутком цієї «собівартості» на кількість параметрів та кількість балів по кожному з них;

в) кореляційний метод - дозволяє встановити залежність собівартості нового виробу від його параметрів у вигляді лінійних та інших залежностей собівартості виробу та його основних параметрів; цей метод є найбільш точним і поширеним;

г) агрегатний метод - собівартість нового виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин (агрегатів); вартість уніфікованих агрегатів враховується за існуючими цінами, а оригінальних – обчислюється одним із наведених вище методів або визначається експертним шляхом;

д) графо-аналітичний - передбачає проведення аналізу собівартості базових виробів-аналогів, з якими може бути порівняний новий виріб; в основі методу - використання графічних залежностей (кривих) між вартістю основних матеріалів і комплектуючих та витратами на заробітну плату та ін.; використовувати цей метод доцільно на етапі ескізного проектування, оскільки на ньому можливо наближено визначити витрати на матеріали і комплектуючі виробу.

7.5 Джерела, чинники і шляхи зниження собівартості продукції

Перші два елементи плану підприємства по собівартості продукції (складання кошторису витрат на виробництво та планових калькуляцій окремих видів продукції) охарактеризовані вище. При плануванні зниження собівартості товарної продукції, насамперед, важливо визначити, за рахунок яких джерел можливо досягти такого зниження і якими є шляхи їх використання.

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

- ❖ витрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок покращення використання засобів та предметів праці;
- ❖ витрати живої праці, які можуть бути скорочені завдяки зростанню продуктивності праці;
- ❖ адміністративно-управлінські витрати.

Зниження собівартості продукції може досягатись у результаті одночасної економії всіх витрат. Однак, часто економія одного виду витрат одержується за рахунок збільшення іншого. *Наприклад*, економія живої праці, як правило, супроводжується збільшенням амортизаційних відрахувань за рахунок придбання нових засобів праці.

Зниження собівартості продукції у всіх галузях забезпечується, насамперед, за рахунок *зростання продуктивності праці*, яка має двоякий вплив на собівартість. *По-перше*, в результаті підвищення продуктивності праці знижується трудомісткість, а, відповідно, і витрати заробітної плати на одиницю продукції. *По-друге*, її зростання призводить до збільшення абсолютного обсягу виробництва, що скорочує умовно-постійні витрати на одиницю продукції.

Визначальним джерелом зниження собівартості, особливо у матеріаломістких галузях, є *економія матеріальних витрат* на основі раціонального використання матеріальних ресурсів, а також *підвищення завантаження основних фондів, скорочення витрат на управління і обслуговування*.

Зниження собівартості продукції досягається за рахунок різних **чинників**, тобто заходів, які викликають зміну її складових. Всі чинники поділяються на *дві групи*: народногосподарські та виробничі.

Загальноекономічні не залежать від діяльності підприємства і визначаються на державному або галузевому рівнях, *наприклад*, зміна вартості енергоносіїв, нормативів відрахувань на соціальне страхування, пенсійне забезпечення, перегляд тарифних ставок, митних правил та ін.

Виробничі (техніко-економічні) - це чинники, які залежать від діяльності конкретного підприємства. До них належать:

- підвищення технічного рівня виробництва;
- вдосконалення організації виробництва і праці;
- зміна обсягу і структури продукції.

Врахування техніко-економічних чинників дозволяє планувати оптимальний рівень витрат і завдання по їх зниженню.

Основними *шляхами* зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу в її структурі.

7.6 Планування зниження собівартості продукції

Планування зниження собівартості товарної продукції на практиці здійснюється шляхом розрахунку зниження витрат на 1 грн. товарної продукції під впливом згаданих вище чинників.

Розрахунок зниження собівартості товарної продукції за відповідними факторами здійснюється в такій послідовності.

1. Визначають витрати на 1 грн. товарної продукції у базовому році:

$$V_{1 \text{ грн. тп баз}} = C_{\text{тп баз}} / Q_{\text{тп баз}}, \text{ коп./грн.}, \quad (64)$$

2. Визначають вихідну собівартість товарної продукції у плановому році ($C_{\text{вих.пл}}$):

$$C_{\text{вих.пл}} = V_{1 \text{ грн. тп баз}} \cdot Q_{\text{тп пл}}, \text{ грн.}, \quad (65)$$

де $Q_{\text{тп пл}}$ - плановий обсяг товарної продукції підприємства, грн.

3. Визначають економію витрат за техніко-економічними факторами методом прямого розрахунку:

а) підвищення технічного рівня виробництва може спричинити:

✓ економію витрат за рахунок зниження норм витрат матеріалів (E_m):

$$E_m = (N_0 \cdot \text{Ц} - N_1 \cdot \text{Ц}) \cdot N_1, \text{ грн.}, \quad (66)$$

де N_0, N_1 - норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу, нат. од.;
 Ц - ціна одиниці матеріального ресурсу, грн.; N_1 - обсяг випуску продукції після здійснення заходу, нат.од.

✓ зростання продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості виготовлення продукції (E_m):

$$E_T = [(t_0 \cdot C_{г0} - C_{г1}) \cdot (1 + \% \text{ дод}/100) \cdot (1 + \% \text{ ЄСВ}/100)] \cdot N_1, \text{ грн.}, \quad (67)$$

де t_0, t_1 - трудомісткість одиниці продукції до і після здійснення заходу, нормо-годин; $C_{г0}, C_{г1}$ - середньогодинна тарифна ставка робітників до і після здійснення заходу, грн./год.; $\% \text{ дод}$ - середній процент додаткової заробітної плати для певної категорії робітників; $\% \text{ ЄСВ}$ - встановлена ставка єдиного соціального внеску;

б) удосконалення організації виробництва і праці спричиняє економію витрат за рахунок поглиблення спеціалізації і розширення кооперування виробництва ($E_{ск}$);

$$E_{ск} = [C - (Ц_c + T_p)] \cdot N_k, \text{ грн.}, \quad (68)$$

де C - собівартість продукції, виробництво якої планується розмістити на спеціалізованих підприємствах, грн./од.; $Ц_c$ - гуртова ціна за виріб, виготовлений на спеціалізованому підприємстві, грн./од.; T_p - транспортно-заготівельні витрати на одиницю виробу, грн./од.; N_k - кількість виробів, які отримуватиме підприємство по кооперації зі спеціалізованих підприємств з моменту проведення спеціалізації до кінця року, нат.од.;

в) зміна структури і обсягу продукції спричиняє відносне зниження умовно-постійних витрат (E_{y-n}):

$$E_{y-n} = \Delta Q_{пл} \cdot П_{y-n} / 100, \text{ грн.}, \quad (69)$$

де $\Delta Q_{пл}$ - приріст обсягу випуску продукції в плановому році, %; $П_{y-n}$ - сума умовно-постійних витрат в базовому році, грн.

4. Визначають планову собівартість продукції ($C_{тп пл}$):

$$C_{тп пл} = C_{вих пл} \pm E_{сум}, \text{ грн.}, \quad (70)$$

де $E_{сум}$ - сума економії витрат за усіма техніко-економічними факторами, грн.

5. Визначають рівень витрат на 1 грн. ТП у плановому році ($B_{1грн. тп пл}$):

$$B_{1 \text{ грн. тп пл}} = C_{тп пл} / Q_{тп пл}, \text{ коп./грн.}, \quad (71)$$

6. Розраховують процент зниження затрат на 1 грн. ТП у плановому році в порівнянні з базовим (γ):

$$\gamma = (B_{1 \text{ грн. тп баз}} - B_{1 \text{ грн. тп пл}}) / B_{1 \text{ грн. тп баз}} \cdot 100, \%, \quad (72)$$

Обчислити процент зниження собівартості товарної продукції можна укрупненим методом, який називається **індексним**. Він дозволяє врахувати вплив відразу усіх чинників, які можуть вплинути на рівень витрат підприємства.

1) зниження собівартості продукції за рахунок зміни норм витрат матеріалів та зміни цін на них (ΔC_M):

$$\Delta C_M = (1 - I_n \cdot I_c) \cdot П_{мз}, \%, \quad (73)$$

де I_n - індекс зміни норм витрат матеріалів на один виріб; I_c - індекс зміни цін на одиницю матеріального ресурсу; $П_{мз}$ - питома вага матеріальних затрат в собівартості продукції, %.

2) зниження собівартості продукції за рахунок росту

продуктивності праці (ΔC_{mp}):

$$\Delta C_{mp} = (1 - I_{zp} / I_{mp}) \cdot P_{zp}, \% , \quad (74)$$

де I_{zp} - індекс росту середньої заробітної плати; I_{mp} - індекс росту продуктивності праці; P_{zp} - питома вага заробітної плати в собівартості продукції, %.

3) *зниження собівартості продукції за рахунок зниження умовно-постійних витрат (ΔC_{y-n}):*

$$\Delta C_{y-n} = (1 - I_{y-n} / I_q) \cdot P_{y-n}, \% , \quad (75)$$

де I_{y-n} - індекс росту умовно-постійних витрат; I_q - індекс росту обсягу виробництва продукції; P_{y-n} - питома вага умовно-постійних затрат в собівартості продукції, %.

7.7 Економічний зміст, функції і види цін

У ринковій економіці важко переоцінити роль такої економічної категорії, як ціна. Ціна лежить в основі товарно-грошових відносин, через неї формується більшість економічних взаємозв'язків у суспільстві.

Ціна - це грошовий вираз вартості товару, кількість грошей, яка сплачується (одержується) за одиницю товару або послуги.

Ціна є нормою обміну товару на гроші, але, разом з тим, вона відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції на ринку, вплив держави на ринок та поведінку економічних суб'єктів на ньому та ін.

Ціни, які відображають суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, узгоджуються з вимогами закону вартості. Вони дозволяють порівнювати витрати і результати виробництва, забезпечують еквівалентний обмін товарами, дозволяють використовувати вартісні показники для встановлення правильних господарських пропорцій тощо.

Функції цін:

обліково-аналітична - забезпечує облік результатів діяльності та їх прогнозування;

стимулююча - сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, оновленню асортименту, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу;

розподільча - впливає на розподіл ресурсів, доходів, фінансів у суспільстві;

регулююча - забезпечує баланс між попитом і пропозицією, між окремими виробництвами, галузями.

Усі ціни поділяються на *дві великі групи*: виробничі і споживчі.

Виробничі ціни - це ціни, за якими реалізується продукція і надаються послуги іншим підприємствам та організаціям (гуртові, закупівельні, кошторисні ціни, тарифи на перевезення всіма видами транспорту та на виробничі послуги).

Ціна - це грошовий вираз вартості товару, кількість грошей, яка сплачується (одержується) за одиницю товару або послуги

Споживчі ціни - ціни на товари і послуги, які реалізуються населенню (роздрібні ціни, ціни на продукцію закладів громадського харчування, тарифи на комунальні, побутові, транспортні, туристичні та інші послуги, ціни на житло).

За різними ознаками класифікації ціни поділяються на певні види:

1. **За обслуговуванням конкретних галузей або сфер економіки:** світові, гуртові, закупівельні, кошторисні, роздрібні, транспортні тарифи, тарифи на платні послуги

2. **За способом встановлення:** державні (фіксовані або регульовані), комунальні, вільні, контрактні, ввізні ціни

3. **За територією дії:** загальнодержавні, регіональні

4. **За видами ринків:** біржові, комісійні, аукціонні

5. **За врахуванням транспортних витрат:** ціна на місці виробництва продукції, єдина ціна з включенням витрат на доставку товарів, зональні ціни, ціни базового пункту, ціни «франко»

6. **За часом дії:** постійні, тимчасові, разові

7. **За використанням у зовнішньоторговельному обігу:** світові, тверді, із наступною фіксацією, змінні (плинні)

8. **За роллю у вирішенні завдань НТП:** лімітні, ступеневі

9. **За використанням в обліку і статистиці:** поточні, середні, порівняльні, незмінні, питомі ціни, індекси цін

Крім того, в сучасній практиці господарювання застосовуються різні види ринкових цін, які класифікуються **без певної ознаки:** демпінгові, дискримінаційні, паритетні, престижні та ін. *Наприклад, дискримінаційна ціна* - це ціна, яку застосовує підприємство з монопольним (домінуючим) становищем на ринку. Рівень такої ціни для окремих суб'єктів господарювання та покупців має різну величину без об'єктивних на це причин, що може призвести до обмеження або недопущення конкуренції, ущемлення інтересів інших суб'єктів ринку.

Наведемо характеристику деяких найчастіше використовуваних видів цін.

Світові ціни - це ціни, за якими товари реалізуються на світовому ринку; визначаються рівнем цін країни-експортера, біржовими та аукціонними цінами, цінами провідних фірм-виробників світу.

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

Закупівельні ціни - ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торгівельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибництва, вторсировини.

Кошторисні ціни - ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

Роздрібні ціни - ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торгівельними підприємствами або закладами ресторанного господарства.

Транспортні тарифи - це плата за перевезення пасажирів або вантажів, яка сплачується транспортним підприємствам населенням, відправниками або одержувачами вантажів.

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

Державні ціни (можуть бути *фіксованими* або *регульованими*) встановлюються на продукцію державних підприємств, на деякі ресурси, що мають визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, соціально значимі товари та послуги. Перелік зазначених ресурсів, продукції, послуг затверджує Кабінет Міністрів України. Відповідно до чинного законодавства державні ціни встановлюються також на продукцію (послуги) природних монополістів, на імпортовані товари, придбані за рахунок коштів Державного бюджету України.

Розмір *державних фіксованих цін* визначається рівнем рентабельності виробництва продукції у певних галузях і полягає у встановленні гранично високих рівнів цін на окремі товари. *Державні регульовані ціни* є перехідною ланкою від адміністративного встановлення цін до ринкових договірних та вільних цін. Регулювання здійснюється шляхом встановлення граничних рівнів торгівельних надбавок і постачальних винагород, граничних рівнів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін.

Комунальні ціни встановлюються на продукцію та послуги, які виробляються комунальними підприємствами. Їх державне регулювання здійснюється в такий самий спосіб, як і державних цін.

Вільні ціни визначаються на всі види продукції (робіт, послуг), за винятком тих, на які встановлено державні ціни. Вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін з врахуванням попиту і пропозицій на ринку товарів. Вони орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів та запобігання ажіотажного попиту і спекуляції. Вільні ціни формуються виходячи з вартості закупівлі продукції за гуртовими цінами і торговельних надбавок.

Контрактні ціни (зовнішньоторговельні) - використовуються при здійсненні експортно-імпорتنих операцій в розрахунках з іноземними контрагентами. Такі ціни формуються відповідно до цін та умов світового ринку та індикативних цін.

Ввізні ціни - встановлюються на імпортні підакцизні товари, які оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладенню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті.

Регіональні ціни встановлюються місцевими органами влади на окремі товари, роботи, послуги, *наприклад*, вартість проїзду в міському транспорті, тарифи на житлово-комунальні послуги та ін.

Ціни «франко» - це гуртові ціни, які встановлюються з врахуванням передбаченого контрактом порядку відшкодування транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. Існують різновиди цін «франко», кожен з яких додаткові витрати включаються в ціну за угодою купівлі-продажу.

Наприклад:

- ціна «франко - склад постачальника» не включає ніяких витрат із пересування товару від продавця до покупця, всі ці витрати покупець сплачує понад ціну товару;

- ціна «франко - станція відправлення» враховує ціну товару і витрати продавця на переміщення товару від свого складу до станції відправлення, всі подальші витрати, пов'язані з доставкою товару на склад покупця, сплачуються додатково;

- ціна «франко - вагон станції призначення» - крім ціни товару, включає витрати на перевезення зі складу продавця до станції призначення без вивантаження товару із вагонів, витрати на подальше транспортування товару до свого складу покупець оплачує додатково;

- ціна «франко - склад покупця» - враховує ціну товару і всі витрати з його пересування зі складу продавця до складу покупця та ін.

Ціни «франко» часто використовуються при укладанні зовнішньоторговельних угод. В такому випадку сторони використовують базисні умови постачання, які наведені у спеціальній збірці *Міжнародної торгівельної палати «Інкотермс»*. Найбільш часто використовуваними є такі ціни «франко»: *EX* - «франко-завод» (продавець зобов'язаний надати товар на своєму підприємстві у розпорядження покупця); *DAF* - постачання до кордону, зобов'язання продавця закінчуються перед митним кордоном країни-імпортера; *DDP* - постачання з оплатою мита; *FAC* - франко уздовж борту судна, на продавця покладені обов'язки розмістити товар уздовж борту судна на набережній у вказаному порту та ін.

Тверді ціни - встановлюються в момент підписання контракту і не змінюються впродовж терміну його дії.

Лімітні ціни - встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають гранично допустимий рівень її ціни.

Ступеневі ціни - це гуртові ціни, які поступово знижуються на певних етапах серійного випуску продукції.

7.8 Формування гуртових і роздрібних цін на продукцію

В основі формування гуртових та роздрібних цін (та й більшості цін взагалі) лежить собівартість продукції.

При формуванні **гуртових цін підприємства** до собівартості продукції, поданої у форму калькуляції, додаються: сума прибутку, податок на додану вартість, акцизний податок (*АП*).

Сума *прибутку* визначається виходячи із норми рентабельності продукції.

Податок на додану вартість (ПДВ) є видом універсального акцизу, який встановлюється за єдиною ставкою до всього обороту. Це основний вид непрямого оподаткування, який забезпечує основну масу податкових надходжень до державного бюджету. ПДВ встановлюється як процентна надбавка до цін. Реальним об'єктом оподаткування є додана вартість – сума заробітної плати і прибутку, оскільки при утриманні ПДВ вираховується та його сума, яка сплачена платником своїм постачальникам.

В Україні на законодавчому рівні встановлені єдині ставки ПДВ, які можуть періодично переглядатись.

Акцизний податок є непрямим податком, яким обкладаються високорентабельні і монопольні товари. Такі товари не належать до товарів першої необхідності. Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного податку затверджуються згідно чинного законодавства України. Ставки податку встановлюються у відсотках або «твердих» розмірах для кожного виду товарів.

Платниками *АП* є національні виробники підакцизних товарів (*наприклад*, автомобілів, пального, алкоголю, тютюнових виробів тощо) та суб'єкти, які імпортують або реалізують підакцизні товари. В кінцевому підсумку сплата *АП* «лягає на плечі» покупців товарів, а не їх виробників чи імпортерів.

Гуртова ціна промисловості є сумою гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової надбавка (*ПЗН*). *Постачальницько-збутова надбавка* включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торговельну надбавку (*ТН*). *Торговельна надбавка (націнка)* покриває витрати торговельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки, *наприклад*, за наявність сертифіката відповідності міжнародним системам оцінки якості, за додаткові послуги продавця та ін.

Охарактеризований метод формування гуртових і роздрібних цін має назву *витратного методу*, оскільки ґрунтується на даних про всі витрати на виробництво і збут продукції.

Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що витрати на виробництво і збут продукції безпосередньо рівень ціни не визначають. Тому поряд із витратним методом використовуються інші методи ціноутворення.

7.9 Методи ціноутворення

Рівень ціни на продукцію, крім витрат на її виробництво і збут, визначається низкою інших чинників, важливішими з яких є:

- державне регулювання цін;
- конкуренція виробників;
- співвідношення попиту і пропозиції;
- купівельна спроможність грошей;
- якість товару та ін.

Усі вони є формують ринкову кон'юнктуру, яка визначає загальні підходи до ціноутворення.

Ціноутворення - це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури

Залежно від того, яку мету переслідує підприємство чи фірма на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. Такими цілями діяльності підприємства по оптимізації ціни можуть бути:

✓ *виживання на ринку* як мету ставлять тоді, коли ринок досяг майже граничної ємності; для забезпечення життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись на чутливість ринку до них;

✓ *максимізація прибутку*; в цьому випадку зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирається та з них, яка забезпечить максимальний прибуток;

✓ *лідерство на ринку* досягається шляхом зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку; встановлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку;

✓ *лідерство щодо якості товарів* передбачає встановлення відносно високих цін, які повинні компенсувати високі витрати підприємства на науково-дослідні роботи і забезпечення якості.

Враховуючи перелічені чинники впливу на рівень цін, обрану підприємством ринкову стратегію, з метою встановлення оптимального рівня цін використовуються такі *методи ціноутворення*:

1. Метод «витрати + прибуток». За цим методом ціна (*Ц*) обчислюється за формулою:

$$Ц = С + П, \text{ грн.}, \quad (76)$$

де *С* - собівартість продукції, грн.; *П* - величина прибутку в ціні, грн.

2. Отримання цільової норми прибутку - метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Підприємства

намагаються встановити таку ціну, яка б забезпечувала прибуток, запланований у відсотках

на інвестований капітал. При цьому використовується *концепція безбитковості*. Ціна за цією методикою формується виходячи із залежності між загальними витратами, виручкою та обсягом продажу:

$$Ц = V_{зм} + \frac{V_{пост} + П_{заг}}{N}, \text{ грн.}, \quad (77)$$

де $V_{зм}$ - величина змінних затрат на одиницю продукції, грн.; $V_{пост}$ - постійні витрати на виробництво даної продукції за певний період (рік), грн.; $П_{заг}$ - загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той же період від продажу продукції, грн.; N - обсяг продажу продукції, нат.од.

3. Оцінка споживчої вартості - метод, який ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, одержаного споживачем від використання товару. Цей метод ціноутворення пов'язаний з певними ризикам через неоправдане завищення або заниження ціни.

4. Пропорційне ціноутворення - метод, за якого фірми виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживчої вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів. При цьому методі (його ще називають «за рівнем конкуренції») ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів, тобто:

$$Ц = f(Ц_1, Ц_2, \dots, Ц_n) \text{ грн.}, \quad (78)$$

де n - кількість продавців аналогічної продукції.

5. Метод «очікуваного прибутку» найчастіше застосовується тоді, коли підприємство планує підписати контракт і, пропонуючи більш низькі ціни, ніж інші виробники, має шанси виграти боротьбу за нього.

6. Метод швидкого повернення витрат. Використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів. Така поведінка може бути викликана невпевненістю виробників у тривалому успіхові їх продукції на ринку. Існують ще й інші методи ціноутворення, але при використанні будь-якого з них ціна коригується на величину певних знижок або доплат, *наприклад*, за оплату готівкою, величину придбаної партії товару, доставку, сезонні знижки тощо.

У середині системи цін можна виділити такі **типи модифікованих цін**: *ціни зі знижками, ціни стимулювання покупок, пільгові ціни та ін.*

Ринкові умови господарювання вимагають впорядкування системи ціноутворення. Вона повинна відповідати законам ринкової економіки.

Стратегія ціноутворення в умовах ринку ґрунтується на трьох факторах - *витратах, попиті та конкуренції*. Підприємства в цих умовах мають широкі можливості у формуванні цін на товари, послуги. Проте **держава повинна**

ефективними методами регулювати процеси ціноутворення. Насамперед йдеться про контроль і регулювання з боку держави цін на стратегічно важливі товари, про підтримку виробництва низькорентабельних, але необхідних споживачам товарів через систему державних дотацій і субсидій, *наприклад*, виробників сільськогосподарської продукції, деяких видів пасажирських перевезень, комунальних послуг та ін.

Важливим напрямком державного контролю є ціни на продукцію підприємств-монополістів з метою запобігання встановленню демпінгових цін як засобу витіснення конкурентів з ринку.

Потребують державної участі такі питання, як встановлення обґрунтованих ставок податку на додану вартість, акцизного збору та мита як видів непрямих податків. Ці податки спричиняють зростання цін на продукцію, знижують її конкурентоспроможність та конкурентоспроможність її виробників.

Самі підприємства повинні встановлювати ціни на товари, виходячи із поставленої мети ціноутворення. Процес ціноутворення повинен бути гнучким, цінові стратегії підприємств повинні відображати конкретні ринкові цілі, яких вони хочуть досягти на певному етапі своєї діяльності.

Державне регулювання ціноутворення в Україні визначається відповідними законодавчими актами. Так, у *ст.10 Господарського Кодексу України* йдеться про те, що цінова політика є одним із основних напрямків економічної політики держави і вона спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності гуртових та роздрібних цін.

Політика ціноутворення, порядок встановлення та застосування цін, повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо встановлення та регулювання цін, а також контролю за цінами і ціноутворенням визначаються *Законом України «Про ціни і ціноутворення» (2013 р.)*, іншими законодавчими актами.

ТЕМА 8. ФІНАНСОВО - ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1 Дохід і прибуток підприємства, схеми їх формування та розподілу.

8.2 Прибутковість діяльності підприємств, показники, що її характеризують.

8.3 Суть та оцінка загального фінансово-економічного стану підприємства.

8.4 Ефективність виробництва: суть, види і показники.

8.5 Показники, резерви і чинники підвищення ефективності виробництва.

8.1 Дохід і прибуток підприємства, схеми їх формування та розподілу

Розвиток підприємств у прямому розумінні залежить від обсягу реалізації продукції та одержаних при цьому фінансових результатів. Сам процес реалізації продукції підприємства є визначальним у його діяльності. Він завершує оборот коштів, дозволяє відшкодувати понесені підприємством витрати, сплатити податки та інші платежі, відсотки за кредитами, виплатити заробітну плату своїм працівникам, дивіденди власникам та ін.

Доходи від реалізації продукції виступають основним джерелом прибутку підприємства, який є запорукою стабільності його функціонування на ринку.

Сутність доходу підприємства визначена *Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні*.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визначений як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (ПДВ, акцизного податку та ін.)

Основними чинниками, які впливають на величину виручки від реалізації продукції, є:

- обсяг виробництва продукції;
- оптимізація каналів розподілу продукції, стимулювання збуту;
- ефективна сучасна реклама, яка б відповідала вимогам споживачів та підтримувала репутацію продукції і підприємства;
- розширення асортименту та підвищення якості продукції;
- ритмічність роботи підприємства тощо.

Загальний дохід підприємства ще не характеризує ефективності його виробничо-господарської діяльності. Одним із показників оцінки такої ефективності є прибуток.

Прибуток - це частина доходу, яка залишається підприємству після відшкодування усіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності

Акцизний збір - платники акцизного збору відображають суму, яка врахована у складі виручки від реалізації продукції. Інші вирахування з доходу відображають надані знижки, повернення товарів та інші суми, які підлягають вирахуванню з доходу.

Валовий (балансовий) прибуток - розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції і собівартістю реалізованої продукції. Балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат, - це ***операційний прибуток підприємства***.

Інші операційні доходи відображають суми доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції: від оренди майна, від операційних курсових різниць, від реалізації оборотних

активів (крім фінансових інвестицій), відшкодування раніше списаних оборотних активів тощо.

Операційні витрати включають адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати (собівартість реалізованих виробничих запасів, сумнівні (безнадійні) борги та втрати від знецінення запасів, втрати від операційних курсових різниць, економічні санкції, відрахування на забезпечення таких операційних витрат, а також усі інші витрати, які виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, які включаються у собівартість реалізованої продукції).

Операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат, є **прибутком від звичайної діяльності**.

Фінансові та інші доходи включають: доходи від інвестицій в інші підприємства, дивіденди, відсотки та інші доходи від фінансових інвестицій, доходи від не операційних курсових різниць та ін.

Фінансові та інші витрати включають: сплату відсотків на позиковий капітал, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є **прибутком до оподаткування** (оподатковуваним прибутком), тобто з нього сплачується податок на прибуток.

В особливих випадках прибуток від звичайної діяльності після оподаткування коригується на суму надзвичайного доходу та надзвичайних витрат, які можуть мати місце внаслідок надзвичайної події (стихійного лиха, пожежі, техногенної аварії та ін.). Після цих «операцій» у підприємства в розпорядженні залишається **чистий прибуток**. З чистого прибутку підприємства сплачуються борги та проценти за кредити, а решта розподіляється **у двох напрямках**:

- фонд нагромадження (реінвестований прибуток) - створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва тощо;
- фонд споживання - виплати власникам, акціонерам, матеріальні заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних питань та ін.

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

1) **прибуток від реалізації продукції** (виконання робіт, надання послуг); це прибуток від операційної діяльності;

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

3) **прибуток від позареалізаційних операцій** - це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти по реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, які сплачуються іншими підприємствами за

порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Основні функції прибутку:

- **оціночна** - характеризує ефект, одержуваний підприємством від господарської діяльності, є мірилом її успіху;
- **відтворювальна** - джерело розширеного відтворення основних і оборотних фондів підприємства, основа інноваційних рішень;
- **стимулююча** - джерело формування фондів стимулювання, з яких виплачується винагорода власникам, працівникам;
- **розподільча (фіскальна)** - інструмент розподілу коштів між підприємствами та бюджетами різних рівнів.

8.2 Прибутковість діяльності підприємств, показники, що її характеризують

Прибутковість є показником, який комплексно характеризує ефективність діяльності підприємства, дозволяє оцінити ефективність управління ним, оскільки забезпечення достатнього рівня прибутковості залежить від оперативності та правильності прийнятих управлінських рішень.

Прибутковість діяльності підприємства безпосередньо пов'язана з отриманням підприємством прибутку, але її не можна ототожнювати з його абсолютною сумою.

Прибутковість - це відносний показник, який ще називається рентабельністю. У порівнянні з абсолютними показниками прибутку, показники прибутковості мають такі переваги: їм властиві більш широкі можливості порівняння та менша залежність від інфляційних процесів.

Рентабельність - це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів)

Рентабельність вимірюється у *відсотках* або *коефіцієнтах* і як показник має кілька різновидів (модифікованих форм), які залежать від використовуваних у розрахунках прибутку і ресурсів (витрат). Тому розрізняють кілька *показників прибутковості (рентабельності)* для оцінки ефективності діяльності підприємства та його фінансово-економічного стану.

1) рентабельність інвестицій (капіталу) (Pi) - це відношення чистого прибутку підприємства (Пч) до загальної суми інвестицій (I):

$$P_i = Пч / I \cdot 100, \% \quad (79)$$

Чим вищим є прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим, ніж доходність альтернативних капіталовкладень з відповідним ступенем ризику (придбання цінних паперів тощо).

Різновидами цього показника є:

- *рентабельність власного капіталу (Р_{вл кап})* - відношення чистого прибутку підприємства (*Пр чист*) до величини його власного капіталу (*К_{вл}*):

$$P_{\text{влкап}} = \Pi_{\text{ч}} / K_{\text{вл}} \cdot 100, \% \quad (80)$$

- *рентабельність активів (Р_{акт})* - відношення прибутку підприємства до загальної суми його активів (*А_{заг}*):

$$P_{\text{акт}} = \Pi_{\text{ч}} / A_{\text{заг}} \cdot 100, \% \quad (81)$$

Якщо останній показник є меншим за процентну ставку за довгостроковими кредитами, то фінансовий стан підприємства є незадовільним.

2) *рентабельність продукції (Р_{прод})* - характеризує ефективність витрат на її виробництво та збут і є відношенням прибутку від реалізації продукції (*Пр_{реал}*) до повної собівартості реалізованої продукції (*С_{реал}*):

$$P_{\text{прод}} = \Pi_{\text{реал}} / C_{\text{реал}} \cdot 100, \% \quad (82)$$

3) *рентабельність окремих видів продукції (Р_і)*:

$$P_i = (\Pi_i - C_i) / C_i \cdot 100, \% \quad (83)$$

де Π_i, C_i - ціна і повна собівартість одиниці продукції *i*-го виду, грн.;

4) *рентабельність виробництва (Р_{вир})* - відношення чистого прибутку підприємства до суми середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства і середньорічних залишків нормованих оборотних засобів:

$$P_{\text{вир}} = \Pi_{\text{ч}} / (S_{\text{сер}} + S_{\text{ноз}}) \cdot 100, \% \quad (84)$$

5) *рентабельність продажу продукції (обороту) (Р_{реал})* – відношення прибутку від реалізації продукції до обсягу реалізованої продукції (*РП*):

$$P_{\text{реал}} = \Pi_{\text{реал}} / \text{РП} \cdot 100, \% \quad (85)$$

Границі рентабельності не встановлюються, але зрозуміло, що чим вищою є рентабельність, тим більшими є можливості підприємства щодо формування фінансових ресурсів та їх використання в господарській діяльності, щодо залучення інвестиційних ресурсів через збільшення привабливості підприємства для інвесторів та ін.

Основні чинники підвищення рентабельності на підприємстві поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми чинниками можуть бути:

- проведення реконструкції і модернізації підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази;
- фінансове планування діяльності підприємства, пошук внутрішніх резервів зростання прибутку;
- удосконалення системи мотивації працівників підприємства, підвищення кваліфікації персоналу;
- оптимізація запасів товарно-матеріальних цінностей, залишків нормованих оборотних коштів та ін.

До *зовнішніх чинників* належать:

- удосконалення системи просування продукції на ринку, організація ефективної реклами;
- удосконалення системи оподаткування діяльності підприємств, законодавчо- правової бази ведення бізнесу, державного регулювання тарифів і цін тощо.

8.3 Суть та оцінка загального фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства є однією з важливіших характеристик його діяльності. Саме від нього залежать можливості підприємства вирішувати поточні виробничі та комерційні завдання, перспективи його подальшого розвитку, сприйняття підприємства потенційними інвесторами, банками та ін.

Фінансово-економічний стан підприємства є комплексним поняттям, яке відображає взаємодію усіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських чинників і характеризується системою показників

Фінансово-економічний стан підприємства залежить від результатів усіх видів його діяльності - виробничої, комерційної та фінансово-господарської. Аналізувати його необхідно систематично і всебічно.

Метою аналізу фінансово-економічного стану підприємства є пошук резервів та шляхів підвищення його фінансової стабільності, забезпечення спроможності виконувати свої зобов'язання перед бюджетом, банками та іншими ринковими суб'єктами.

Інформаційною базою для оцінки фінансово-економічного стану підприємства є баланс підприємства на певну дату (найчастіше кінець року), звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів, дані бухгалтерського обліку, оперативна і статистична звітність.

Фінансовий стан підприємства можна оцінити за допомогою *груп показників*:

- ❖ *показники оцінки майнового стану;*
- ❖ *показники прибутковості;*
- ❖ *показники ліквідності;*
- ❖ *показники платоспроможності;*

❖ *показники ефективності використання активів та ін.*

Наведений перелік показників оцінки фінансово-економічного стану підприємства не є повним, але ці використовуються найчастіше у господарській практиці виробничих підприємств, інші - залежно від сфери бізнесу та мети оцінки.

8.4 Ефективність виробництва: суть і види

Найбільш вживаним терміном для оцінки доцільності, вигідності ведення бізнесу, в тому числі функціонування виробничих підприємств, є термін «ефективність». У найпростішому тлумаченні ефективність виробництва означає, що кожна гривня, вкладена у матеріальні, трудові, фінансові та інші ресурси підприємства, буде давати максимальну віддачу.

Ефективність у широкому розумінні означає співвідношення між одержаним ефектом та понесеними на його досягнення витратами. Саме на цьому будується *загальна методологія вимірювання економічної ефективності*.

Ефективність виробництва - це економічна категорія, яка характеризує ступінь досягнення загальних і часткових результатів від використання усіх ресурсів підприємства

В умовах ринкової економіки за критерій економічної ефективності функціонування підприємств найчастіше приймається максимізація прибутку від виробництва і реалізації продукції при мінімальних витратах.

В залежності від того, який ефект (результат) виробничо-господарської діяльності береться до уваги, розрізняють різні види ефективності.

1) Оскільки, *економічний ефект* відображає різні вартісні показники результатів виробництва (обсяг товарної, чистої, реалізованої продукції, суму одержаного прибутку, економію різних видів виробничих ресурсів, зниження собівартості продукції та ін.), то *економічна ефективність виробництва* показує досягнення найбільших виробничо- господарських результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці.

Досягнення *соціального ефекту* пов'язане із збільшенням кількості робочих місць, покращенням режиму та умов праці, поліпшенням побутових умов, стану довкілля, безпеки працівників тощо. Такий ефект може мати як позитивні, так і негативні наслідки, *наприклад*, запровадження на підприємстві нової технології з використанням засобів автоматизації спричиняє вивільнення працівників; введення в дію підприємства по переробці побутових відходів може спричинити погіршення умов довкілля на певній території і т.д. Деякі соціальні ефекти важко піддаються кількісній оцінці.

Види ефективності виробництва:

1) *за наслідками:*

- ✓ економічна
- ✓ соціальна

2) за місцем одержання:

- локальна
- загальногосподарська

3) за об'єктами визначення:

- ❖ діючого виробництва
- ❖ капітальних вкладень для будівництва, реконструкції, технічного переоснащення

- ❖ науки і техніки
- ❖ зовнішньоекономічних зв'язків
- ❖ охорони довкілля

4) за метою і методами визначення

- абсолютна
- порівняльна (відносна)

5) за ступенем збільшення ефекту

- первісна
- мультиплікаційна

Отже, **соціальна ефективність виробництва** відображає ступінь задоволення особистих потреб людей та створення умов для їх всебічного розвитку, показує, наскільки господарська діяльність відповідає інтересам людей.

Економічна та соціальна ефективності пов'язані між собою. Із зростанням економічної ефективності виробництва збільшується можливість кожного підприємства та суспільства загалом щодо вирішення соціальних завдань. Інколи можуть виникати і протиріччя між ними, *наприклад*, збільшення підприємством імпорту комплектуючих виробів для власної продукції спричиняє зменшення власних трудових затрат на їх виготовлення, тобто потреби у працівниках.

2) **Локальний (госпрозрахунковий) ефект** відображає конкретний результат виробничо-господарської та іншої діяльності підприємства, внаслідок якої воно отримує певну вигоду. Тому розрахована на основі цього ефекту ефективність є **локальною**.

Загальногосподарська ефективність визначається, виходячи з інтересів, мети і завдань національної економіки в цілому. Вона ґрунтується на досягненні **загальногосподарського ефекту**. Він виникає внаслідок додаткових витрат ресурсів при виробництві продукції на одному підприємстві, але зменшенням експлуатаційних витрат та одержанням інших позитивних результатів при її використанні (експлуатації) на інших, тобто йдеться про сукупний ефект у виробництві і споживанні цієї продукції.

3) За об'єктами визначення **ефективність** визначається відповідно до *тих ефектів*, які одержуються при діючому виробництві; вкладеннях капіталу у спорудження нових об'єктів, реконструкцію і переоснащення підприємства з метою випуску нової продукції, збільшення обсягів виробництва; ефекту від нових технічних рішень; ефекту від розширення зовнішньоекономічних зв'язків; ефекту від заходів з охорони довкілля тощо.

Переважна більшість із них може бути кількісно оцінена і на її основі розрахована економічна ефективність.

4) Абсолютний ефект характеризує загальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат або ресурсів) його величину, яку одержує підприємство за певний проміжок часу, *наприклад*, збільшення виходу готової продукції з 1 т сировини в результаті заміни обладнання і зменшення її витрат.

Абсолютна ефективність визначається по підприємству в цілому і характеризує загальний ефект (віддачу) від використання ресурсів та витрат.

Порівняльний ефект відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарських рішень і вибору кращого з них за економічними та соціальними перевагами. Тому й **порівняльна ефективність** характеризує переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів та витрат.

Абсолютний і порівняльний ефекти і, відповідно, ефективність, тісно взаємозв'язані та доповнюють один одного. Вибір найбільш вигідного варіанту господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютного ефекту, а його оцінка здійснюється шляхом порівняння його нормативних, планованих і фактичних показників, їх динаміки за певний період та ін.

5) Первісний (одноразовий) ефект має місце внаслідок виробничо-господарської діяльності підприємства, впровадження на ньому певних технічних, організаційних та економічних заходів. Розрахована на основі такого ефекту **ефективність є первісною**.

Мультиплікаційна ефективність в такому випадку залежить від ефективності усіх впроваджуваних заходів, їх масштабів, швидкості реалізації в усіх галузях та сферах діяльності.

8.5 Показники, резерви і чинники підвищення ефективності виробництва

Критерієм ефективності виробництва *в макроекономічному масштабі* є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. Такими *групами показників* є:

Показники ефективності виробництва:

I. Узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції та ін.).

II. Показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту

продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці тощо).

III. Показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів і т.д.).

IV. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. Чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини тощо).

V. Показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій та ін.).

VI. Показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам тощо).

Резерви підвищення ефективності виробництва – це невикористані можливості збільшення корисного ефекту в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Резерви підвищення ефективності виробництва:

1)ресурсні

- ❖ ефективність використання основних фондів
- ❖ ефективність використання оборотних коштів
- ❖ ефективність використання праці

2)організаційні

- ефективність управління
- ефективність організації виробництва

3) технологічні

- ефективність техніки
- ефективність технології

Використання цих резервів можливе за рахунок низки **чинників**, пов'язаних з підвищенням технічного рівня виробництва, удосконаленням управління, організації виробництва і праці, зміною обсягу та структури виробництва, поліпшенням якості природних ресурсів та ін.

Зокрема, підвищення ефективності використання **основних фондів** забезпечується зростанням рівня завантаження обладнання в часі, оптимізацією структури витрат з врахуванням співвідношення у них часток амортизації, витрат на оплату праці, матеріальних витрат та ін. Для

прийняття певних рішень ці показники слід порівняти з аналогічними показниками найближчих конкурентів, а також виявити їх динаміку.

Збільшення оборотності *оборотних коштів* як основного показника ефективності їх використання досягається завдяки прискоренню реалізації готової продукції, зменшенню обсягів незавершеного виробництва, оптимізація виробничих запасів, обґрунтованому нормуванню матеріальних ресурсів, використанню 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.

Ефективність *системи управління* забезпечується удосконаленням організаційної структури управління підприємством, оптимізації рівнів управління, пошуком нових ефективних способів управлінського впливу на колектив людей тощо.

Вдосконалення *організації виробничого процесу* має відбуватись шляхом впровадження нових підходів до організації робочих місць, удосконалення виробничої структури підприємства, використання більш ефективних типів виробництва тощо.

Використання *технологічних резервів* підвищення ефективності виробництва є особливо актуальним для вітчизняних підприємств, оскільки їх техніко-технологічне відставання не дозволяє раціонально використовувати матеріальні ресурси, гальмує ріст продуктивності праці, не дає можливості виробляти конкурентоспроможну продукцію.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Економіка підприємства: підручник / під заг. ред. д.е.н., проф. Ковальської Л.Л. та проф. Кривов'язюка І.В. Київ : Видавничий дім «Кондор», 2020. 700 с.

<https://lib.lntu.edu.ua/sites/default/files/2021-03/%21%20%D0%BF%D1%96%D0%B4%D1%80%D1%83%D1%87%D0%BD%D0%B8%D0%BA%20%D0%95%D0%9F%20%D0%9F%D0%A2%D0%91.pdf>

2. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.І. Лисак, Л.О. Андреева, Л.О. Болтянська .- Мелітополь: Люкс, 2020. – 272 с.

<http://feb.tsatu.edu.ua/wp-content/uploads/2020/09/Lisak-O.I.-Andryeyeva-L.O.-Boltyanska-L.O.-Ekonomika-pidpriemstva-Navchalnij-posibnik.pdf>

3. Економіка підприємства : підручник : у 3 т. / Харків. нац. автомоб.-дор. ун-т ; за ред. А. В. Непрана, І. Ю. Шевченко. – Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2024. – Т. 1. – 537 с.

4. Петруня Ю.Є., Задоя А.О. Економіка: базовий курс. Навчальний посібник [Електронне видання]. [6-те вид., переробл. і доп.]. Дніпро: Університет імені Альфреда Нобеля, 2023. -265 с.

Навчальне видання

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з навчальної дисципліни « Економіка підприємства»
для студентів денної та заочної форми навчання
хімічних спеціальностей

Укладачі:

ВЕРЮТІНА Вікторія Юріївна

Відповідальний за випуск доц. Сусліков С.В.

Роботу до видання рекомендував проф. Погорєлов С.М.

В авторській редакції

План 202__ р., поз. ____

Підп. До друку. Формат 60×84 1/16. Папір офсетний.
Riso-друк. Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 1,6.
Наклад 50 прим. Зам. № _____. Ціна договірна.

Видавничий центр НГУ «ХП».
вул. Кирпичова, 2, м. Харків, 61002
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 5478 від 21.08.2017 р.

Електронна версія