

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА
СПОРТУ УКРАЇНИ**

ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА БІЗНЕСУ

Кафедра економіки підприємства

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

ЕКОНОМІКА ВИРОБНИЦТВА

**(для студентів денної та заочної форми навчання напряму
підготовки 6.050202 «Автоматизація та комп'ютерно-
інтегровані технології»)**

Укладачі:

**доцент кафедри економіки
підприємства**

Нестеренко В.Ю.

**асистент кафедри економіки
підприємства**

Токар І.І.

Харків 2012

Укладачі: доц. Нестеренко В.Ю.
ас. Токар І.І.

Кафедра економіки підприємства

ЗМІСТ

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

- 1.1 Підприємство, його основні ознаки та принципи функціонування
- 1.2 Класифікація підприємств та особливості функціонування їх окремих видів
- 1.3 Зовнішнє середовище підприємства
- 1.4 Державне регулювання діяльності підприємства

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

- 2.1 Виробнича програма підприємства та її показники
- 2.2 Обґрунтування виробничої програми підприємства

ТЕМА 3. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1 Поняття та склад основних фондів підприємства
- 3.2 Методи оцінки основних фондів підприємства
- 3.3 Знос та амортизація основних фондів
- 3.4 Показники руху та ефективності використання основних фондів
- 3.5 Виробнича потужність підприємства та методи її визначення

ТЕМА 4. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

- 4.1 Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства
- 4.2 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства
- 4.3 Нормування оборотних коштів підприємства

ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

- 5.1 Персонал підприємства та його класифікація
- 5.2 Продуктивність праці та її планування
- 5.3 Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві

ТЕМА 6. ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 6.1 Поняття та види заробітної плати
- 6.2 Організація оплати праці на підприємстві
- 6.3 Форми та системи оплати праці
- 6.4 Система надбавок, доплат та премій працівникам

ТЕМА 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

- 7.1 Поняття витрат та собівартості продукції
- 7.2 Класифікація витрат і структура собівартості
- 7.3 Калькуляція собівартості

ТЕМА 8. ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

- 8.1 Економічний зміст, функції та класифікація цін
- 8.2 Методи ціноутворення в ринкових умовах

ТЕМА 9. ДОХІД, ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1 Економічна сутність доходу підприємства
- 9.2 Сутність прибутку підприємства, його види
- 9.3 Рентабельність підприємства

БЛОК І. ПІДПРИЄМСТВО В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

ТЕМА 1. ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Підприємство, його основні ознаки та принципи функціонування

1.2 Класифікація підприємств та особливості функціонування їх окремих видів

1.3 Зовнішнє середовище підприємства

1.4 Державне регулювання діяльності підприємства

1.1 Підприємство, його основні ознаки та принципи функціонування

Первинною ланкою економіки будь-якої країни є підприємство. Саме воно виготовляє продукцію, утворює робочі місця, створює додаткову вартість, яка формує валовий національний продукт та багатство всієї країни в цілому. Тому від ефективності функціонування підприємства залежить стан економічного розвитку держави та добробут населення.

Розглянемо головні засади визначення сутності підприємства як економічної категорії в сучасних умовах. Головними рисами, що визначають *сутність підприємства* є такі:

1) підприємство – це самостійна основна ланка народного господарства;

2) підприємство – це відокремлена спеціалізована господарча одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, який за допомогою засобів виробництва, що є в його розпорядженні, виготовляє необхідну споживачу продукцію, виконує роботи, надає послуги;

3) підприємство – це самостійний суб'єкт господарювання, створений відповідно до діючого законодавства для виробництва продукції та надання послуг з метою задоволення суспільних потреб та отримання прибутку;

4) підприємство – це юридична особа, яка відповідає певним ознакам, що встановлені діючим законодавством країни, на території якої вона зареєстрована.

Відповідно до *Господарського Кодексу України*, 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 та іншої господарської діяльності в порядку, передбаченому чинним законодавством.

Підприємства можуть створюватися як для здійснення підприємництва так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в банківських установах, печатку із своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом.

Підприємство представляє собою виробничо-технологічну, організаційну та економічну єдність, тому йому притаманні наступні *ознаки*:

1) проведення підприємницької діяльності, тобто самостійна, ініціативна, систематична діяльність з виробництва продукції / робіт / послуг та їх реалізація з метою одержання прибутку;

2) володіння правами юридичної особи;

3) певна самостійність у прийнятті господарських рішень;

4) порівняння доходів та витрат, ведення автономного бухгалтерського обліку;

5) єдність і цілісність майнового комплексу, як правило, із замкненою технологічною структурою.

Основними *умовами* ефективного функціонування підприємства в ринкових умовах є:

- економічна самостійність;

- самоокупність, рентабельність, самофінансування;

- матеріальна зацікавленість та відповідальність за результати діяльності;

- дотримання законів та рішень законодавчої та виконавчої влади.

Функціонування підприємства в ринкових умовах господарювання передбачає реалізацію ним наступних *видів діяльності*:

1) виробнича діяльність – організація та регулювання процесу виготовлення продукції;

2) комерційна діяльність – рекламна діяльність, організація збуту та постачання;

3) економічна діяльність – стратегічне та поточне планування, облік та звітність, ціноутворення ресурсне забезпечення, фінансова діяльність, зовнішньоекономічна діяльність;

4) інноваційна діяльність – науково-технічні розробки, технологічна підготовка виробництва, впровадження досягнень НТП;

5) управління персоналом та організація стимулювання праці – кадрова політика підприємства, системи управління персоналом, ефективність використання трудового потенціалу, системи оплати праці, мотивація трудової діяльності, тощо;

6) дослідження зовнішнього середовища – ринку збуту продукції, ринку факторів виробництва, інструментів державного регулювання, конкурентів.

1.2 Класифікація підприємств та особливості функціонування їх окремих видів

Специфічні особливості функціонування підприємства значною мірою визначаються його належністю до певного виду відповідно до низки класифікаційних ознак.

Головними класифікаційними ознаками підприємства в ринкових умовах є наступні:

1) формою власності:

- приватні (*індивідуальні*, засновані на власності однієї особи без права найму робочої сили, *сімейні*, засновані на власності та праці однієї родини, *приватні*, засновані на власності однієї особи з правом найму робочої сили);

- колективні (засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, громадської організації);

- комунальні (засновані на власності громади адміністративно-територіальних одиниць);

- державні (засновані на власності держави);
- змішані.

2) обсяги діяльності та кількість працюючих:

- малі:

у промисловості та будівництві – до 200 чол.;

у інших галузях виробничої сфери – до 50 чол.;

у науці та науковому обслуговуванні – до 100 чол.;

у галузях невиробничої сфери – до 25 чол.;

у роздрібній торгівлі – до 15 чол.;

- середні;

- великі.

3) ціль функціонування та характер діяльності:

- комерційні – метою є одержання прибутку;

- некомерційні – не ставлять за мету одержання грошових економічних результатів (благодійні фонди та організації).

4) приналежність капіталу:

- національні;

- іноземні – капітал підприємства повністю є власністю іноземних громадян;

- змішані – капітал підприємства належить громадянам різних країн.

5) правовий статус і форма господарювання:

- одноосібні приватні підприємства – власником є фізична особа або родина, отримує дохід та повністю несе всі ризики.

Переваги:

- простота заснування;

- незначні витрати на засновницько-реєстраційні операції;

- повна самостійність і свобода підприємницьких дій;

- власнику повністю належить прибуток підприємства.

Недоліки:

- обмежені можливості для розширення капіталу;

- повна відповідальність за борги усім майном.

- кооперативні – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської діяльності;

- орендні – мають в основі функціонування договірні відносини між фізичними або юридичними особами з приводу тимчасового володіння і користування майном.

Переваги:

- не вимагає значних коштів для придбання майна;
- не мають ризику техніко-економічного старіння обладнання, який несе орендодавець.

- **господарські товариства** – передбачають об'єднання капіталів двох або більше юридичних або фізичних осіб за умов спільного розподілу прибутку та контролю результатів діяльності. Розрізняють:

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

- *товариство з обмеженою відповідальністю* (учасники несуть відповідальність за господарську діяльність у межах своїх внесків в статутний капітал);

- *командитне товариство* (поряд з учасниками, які несуть повну відповідальність за зобов'язаннями є принаймні один учасник з обмеженою відповідальністю – командит);

- *акціонерні товариства* (власність підприємства поділена на частини, власниками яких є акціонери, які мають обмежену відповідальність у розмірі своїх внесків в статутний капітал; прибуток та контроль належать акціонерам).

1.3 Зовнішнє середовище підприємства

Середовище, в умовах якого функціонує підприємство можна поділити на:

- внутрішнє - повністю підконтрольне власнику та керівникам, яке включає усі види внутрішніх ланок підприємства та взаємозв'язків між ними;

- зовнішнє середовище – сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міжнародних структур та інших зовнішніх відносно підприємства умов та чинників.

Основними характеристиками зовнішнього середовища підприємства є наступні:

- складність – велике число факторів, на які повинне реагувати підприємство;

- рухливість – висока швидкість, з якою відбуваються зміни в зовнішньому оточенні підприємства;

- невизначеність – кількість відомих підприємству факторів зовнішнього середовища та ступеню їх впливу залежить від якості інформації, якою воно володіє;

- взаємозв'язок – взаємний вплив факторів зовнішнього середовища.

Відповідно до ступеню впливу факторів зовнішнього середовища на підприємство можна виокремити наступні його *види*:

- мікросередовище – середовище прямого впливу на підприємство, до якого належать споживачі, постачальники, посередники, конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи;

- макросередовище – середовище непрямого (опосередкованого) впливу на підприємство, до якого належать економічні, екологічні, природні, науково-технічні, демографічні, політичні фактори, тощо.

1.4 Державне регулювання діяльності підприємства

Сучасне підприємство обов'язково функціонує в умовах постійно присутнього державного регулювання, ступінь якого залежить від виду та масштабів діяльності підприємства.

Державне регулювання діяльності підприємства в сучасних умовах реалізується в наступних *напрямах*:

- 1) податкове регулювання – визначення переліку податків та обов'язкових платежів, розмірів та порядку їх сплати;

- 2) цінове регулювання – встановлення граничного рівня цін або прибутковості для окремих видів підприємств, компенсація їх збитків;

- 3) регулювання умов та оплати праці – розроблення державного законодавства щодо праці та зайнятості, встановлення мінімальної заробітної плати;

4) соціальний захист – пенсійне забезпечення, страхування життя та здоров'я, виплати по безробіттю;

5) захист навколишнього середовища – заходи щодо захисту природи у вигляді штрафів та санкцій по забрудненню, проведення природоохоронних заходів;

6) бюджетне регулювання – фінансування програм, спрямованих на підтримку соціально-значущих підприємств, державне замовлення на виробництво продукції.

ТЕМА 2. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

2.1 Виробнича програма підприємства та її показники

2.2 Обґрунтування виробничої програми підприємства

2.1 Виробнича програма підприємства та її показники

Виробнича програма підприємства – це система планових завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості у встановлені строки згідно угодам постачання. (Номенклатура – перелік назв окремих видів продукції, асортимент – різновиди виробів в межах даної номенклатури).

Виробнича програма підприємства є планом виробництва та реалізації продукції та основним розділом плану господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вона визначає:

- обсяги випуску продукції;
- номенклатуру продукції;
- асортимент продукції;
- кількість;
- якість;
- строки;
- вартість продукції.

Задачі розроблення виробничої програми на підприємстві наступні:

1) найбільш повне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства;

2) забезпечення стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і у натуральних показниках;

3) формування номенклатури та асортименту, підвищення якості продукції з урахуванням попиту та дій конкурентів.

Показники виробничої програми підприємства можна поділити на дві головні групи:

1) якісні (сортність, марка, частка продукції, що відповідає світовим стандартам, тощо);

2) кількісні:

- натуральні показники;

- трудові показники – використовуються для оцінки трудомісткості продукції;

- вартісні показники – необхідні для узагальненої оцінки обсягів діяльності підприємства, для співставлення витрат та отриманого прибутку, оцінки ефективності діяльності підприємства.

Розглянемо вартісні показники виробничої програми більш ретельно, бо саме вони є універсальними показниками в системі оцінки обсягів виробництва. До них належать наступні:

- товарна продукція;

- валова продукція;

- реалізована продукція;

- чиста продукція,

- умовно-чиста продукція;

- валовий оборот;

- внутрішньозаводський оборот.

Товарна продукція – характеризує обсяг готової продукції, напівфабрикатів, призначених для реалізації стороннім організаціям, а також робіт і послуг промислового характеру, що виконані для інших підприємств.

Обсяги товарної продукції визначаються за наступною формулою:

$$ТП = ГП + ПФ + П_n + O_б, \quad (2.1)$$

де *ГП* – готова продукція, грн.;

$ПФ$ – напівфабрикати, що реалізуються стороннім споживачам, грн.;

$П_n$ – роботи промислового характеру, що виконуються для інших підприємств, грн.;

$О_б$ – вартість обробки продукції з давальницької сировини, грн.

Валова продукція – характеризує загальний обсяг виробництва, тобто обсяг виготовленої продукції, робіт та послуг, виконаних на підприємстві за певний період часу у незмінних (порівняних) цінах.

$$ВП = ТП - (НЗВ_{П} - НЗВ_{К}) - (I_{П} - I_{К}), \quad (2.2)$$

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

I_n , I_k – вартість інструменту для власних потреб, відповідно, на початок та на кінець періоду, грн.

Валовий оборот характеризує загальні обсяги продукції та робіт, що виготовлені на підприємстві всіма його підрозділами, незалежно від призначення – для власних цілей чи реалізації на сторону – за певний період.

$$ВО = ВП + ВЗО, \quad (2.3)$$

де $ВЗО$ – внутрішньозаводський оборот, грн.

Внутрішньозаводський оборот – це та кількість продукції підприємства, що використовується всередині нього для подальшої переробки.

Реалізована продукція – це товарна продукція, яку фактично відвантажено та й оплачено споживачем за певний період.

$$РП = ТП + (Г_{П} - Г_{К}) + (З_{П} - З_{К}), \quad (2.4)$$

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

Z_n, Z_k – залишки відвантаженої продукції, за яку термін сплати ще не настав, і продукції на відповідальному зберіганні у покупців на початок та кінець періоду, грн.

Чиста продукція – характеризує додаткову вартість, що створена на підприємстві за певний період.

$$ЧП = ТП - МВ - А, \quad (2.5)$$

де $МВ$ – матеріальні витрати на виробництво продукції, грн.;
 $А$ – сума амортизаційних відрахувань за період, грн.

Умовно-чиста продукція:

$$УЧП = ЧП + А \quad \text{або} \quad УЧП = ТП - МВ \quad (2.6)$$

2.2 Обґрунтування виробничої програми підприємства

Виробнича програма підприємства повинна бути обґрунтована наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими та матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Обґрунтований обсяг виробництва продукції може бути визначений наступним чином:

1) відповідно до наявних виробничих фондів:

$$ВП(ТП) = ОФ \times \Phi_o, \quad (2.7)$$

де $ОФ$ – вартість основних виробничих фондів, грн.;
 Φ_o – фондівдача.

2) відповідно до наявних трудових ресурсів:

$$ВП(ТП) = P \times ПП, \quad (2.8)$$

де P – чисельність працюючих на підприємстві, люд.;
 $ПП$ – продуктивність праці, грн./люд.

3) відповідно до проектної потужності підприємства:

$$ВП = ПрП \times K_{вик}, \quad (2.9)$$

де $ПрП$ – проектна потужність підприємства, грн.;

$K_{вик}$ – коефіцієнт використання проектної потужності підприємства.

БЛОК II. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 3. ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

- 3.1 Поняття та склад основних фондів підприємства
- 3.2 Методи оцінки основних фондів підприємства
- 3.3 Знос та амортизація основних фондів
- 3.4 Показники руху та ефективності використання основних фондів
- 3.5 Виробнича потужність підприємства та методи її визначення

3.1 Поняття та склад основних фондів підприємства

Головною метою функціонування підприємства в ринкових умовах є отримання прибутку шляхом створення додаткової вартості за рахунок об'єднання виробничих фондів та праці.

Тобто всі виробничі сили підприємства можна поділити на два блоки:

- 1) праця;
- 2) засоби виробництва:
 - засоби праці (будівлі, споруди, обладнання, транспорт, тощо);
 - предмети праці (сировина, природні ресурси).

В умовах підприємства з економічної точки зору засоби виробництва прийнято називати також *виробничими фондами*, засоби праці – *основні фонди*, предмети праці – *оборотні фонди*.

Основні фонди підприємства – засоби праці, які функціонують в процесі виробництва тривалий час (більш 365 днів), зберігаючи при цьому свою натурально-речовинну форму, а свою вартість переносять на вартість виготовленої продукції поступово по мірі використання.

Розглянемо відмінність між основними та оборотними фондами підприємства (табл. 3.1)

Таблиця 3.1 – Розрізняльні особливості основних та оборотних фондів підприємства

Основні фонди	Ознака	Оборотні фонди
тривалий час	тривалість функціонування	участь тільки в одному виробничому процесі
частково	ступінь використання у виробничому процесі	повністю
поступово	перенесення вартості на вартість виготовленої продукції	повністю
зберігають	зміна натурально-речовинної форми	змінюють

Для більшого розуміння природи та ролі основних фондів на підприємстві розглянемо їх класифікацію. Існують наступні класифікаційні ознаки основних фондів підприємства:

1) участь у виробничому процесі:

- виробничі – обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її здійснення;

- невиробничі – призначені для рішення соціальних завдань (житлові будинки, комунальні споруди, будинки медичного призначення, дитячі садки, тощо);

2) ступінь участі у виробничому процесі:

- активна частина – основні фонди, які використовуються для безпосереднього впливу на предмети праці (машини, обладнання, інструмент);

- пасивна частина – забезпечують функціонування та здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди, інвентар);

3) залежно від прав власності:

- власні;

- орендовані;

4) за цільовим призначенням (відповідно до Податкового Кодексу України):

група 1 - земельні ділянки;

група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом;

група 3 – будівлі, споруди, передавальні пристрої;

група 4 - машини та обладнання;

група 5 - транспортні засоби;

- група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- група 7 – тварини;
- група 8 - багаторічні насадження;
- група 9 - інші основні засоби;
- група 10 - бібліотечні фонди;
- група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи;
- група 12 - тимчасові (нетитульні) споруди;
- група 13 - природні ресурси;
- група 14 - інвентарна тара;
- група 15 - предмети прокату;
- група 16 - довгострокові біологічні активи.

3.2 Методи оцінки основних фондів підприємства

Як вже зазначалося, основні засоби підприємства характеризуються високою вартістю та значним ступенем впливу на виробничий процес та ефективність його функціонування. Це обумовлює необхідність ведення обліку основних фондів на підприємстві.

Облік основних фондів на підприємстві ведеться у двох напрямках:

1) у натуральному виразі – здійснюється для визначення технічного складу основних фондів, виробничої потужності підприємства, ступеня використання обладнання;

2) у вартісному виразі – необхідна для визначення загального обсягу, динаміки, структури основних фондів, розрахунку економічної ефективності вкладень, тощо.

Головним елементом обліку основних фондів у вартісному виразі є їх оцінка, тобто визначення їх вартості в грошовому вимірі. Розрізняють такі *види вартості основних фондів*:

1) первісна - фактична вартість основних фондів на момент введення їх в дію або придбання:

$$V_{перв} = V_{придб} + V_{транс} + V_{монт} + V_{інш}, \quad (3.1)$$

де $V_{придб}$ – вартість придбання основних фондів, грн.;

$V_{транс}$ – транспортні витрати на доставку, грн.;

$B_{\text{монт}}$ – витрати, пов’язані з монтажем, грн.;

$B_{\text{інш}}$ – інші витрати, пов’язані з введенням основних фондів в дію, грн.

2) залишкова вартість – реальна вартість основних фондів, ще не перенесена на вартість готової продукції:

$$B_{\text{зал}} = B_{\text{перв}} - B_{\text{зн}}, \quad (3.2)$$

де $B_{\text{зн}}$ – вартість зносу (амортизації), грн.

3) ліквідаційна вартість – вартість основних фондів, яку підприємство очікує отримати від їх ліквідації (продажу) по закінченню терміну корисного використання за мінусом витрат, що пов’язані з процесом ліквідації.

4) амортизована вартість – вартість спрацювання основних фондів:

$$B_{\text{ам}} = B_{\text{перв}} - B_{\text{лікв}}. \quad (3.3)$$

5) середньорічна вартість – вартість основних фондів з урахуванням строку їх фактичної експлуатації протягом року:

$$O\bar{\Phi} = O\Phi_n + \frac{\sum O\Phi_{\text{вв}} \times T}{12} - \frac{\sum O\Phi_{\text{виб}} \times T}{12}, \quad (3.4)$$

де $O\Phi_n$ – вартість основних фондів на початок року, грн.;

$O\Phi_{\text{вв}}$ – вартість основних фондів, введених в експлуатацію протягом року, грн.;

$O\Phi_{\text{виб}}$ – вартість основних фондів, що вибули з експлуатації протягом року, грн.;

T – відповідна кількість місяців.

3.3 Знос та амортизація основних фондів

В процесі експлуатації основних фондів підприємства постійно відбувається їх знос, та, відповідно, втрата ними вартості. Розрізняють два *види зносу основних фондів*:

1) фізичний знос – втрата основними фондами технічних властивостей та характеристик в результаті експлуатації, атмосферних впливів, умов збереження, тощо;

2) моральний знос – знецінення вартості основних фондів до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу.

Показниками ступеня зносу основних фондів підприємства є наступні:

1) коефіцієнт зносу – характеризує ступінь зносу та відшкодування витрат на формування основних фондів:

$$K_{zn} = \frac{C_{zn}}{B_{перв}}, \quad (3.5)$$

де C_{zn} – сума зносу основних фондів, грн.

2) коефіцієнт придатності – відображає можливість подальшого використання основних фондів, ступінь невідшкодування витрат на формування основних фондів:

$$K_{прид} = \frac{B_{зал}}{B_{перв}}. \quad (3.6)$$

Відшкодування зносу основних фондів відбувається шляхом здійснення амортизаційних відрахувань.

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

Задля визначення розміру амортизаційних відрахувань встановлюється норма амортизації.

Норма амортизації – відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у відсотках, показує яку частку

своїєї вартості щорічно переносять засоби праці на створену ними продукцію.

Норма амортизації визначається за допомогою одного з методів нарахування амортизації. Існують наступні *методи нарахування амортизації*:

1) прямолінійний метод – щорічно протягом усього терміну функціонування основних фондів амортизаційні відрахування розраховуються за однією нормою від первісної вартості:

$$H_a = \frac{B_{перв} - B_{лікв}}{B_{перв} \times T_{сл}} \times 100\%, \quad (3.7)$$

де $B_{перв}$ – первісна вартість основних фондів, грн.;

$B_{лікв}$ – ліквідаційна вартість основних фондів, грн.;

$T_{сл}$ – термін служби основних засобів.

Сума амортизаційних відрахувань (A) визначається наступним чином:

$$A = \frac{B_{перв} \times H_a}{100}. \quad (3.8)$$

2) метод зменшення залишкової вартості – використовується норма амортизації, розрахована за прямолінійним методом, але амортизаційні суми обчислюються не від початкової, а від залишкової вартості основних фондів.

3) метод прискореного зменшення залишкової вартості – використовується норма амортизації, розрахована за прямолінійним методом, збільшена в 2 рази, амортизаційні суми обчислюються від залишкової вартості основних фондів.

4) кумулятивний метод – характеризується більш високими нормами амортизації на початку амортизаційного періоду та поступовим їх зниженням в його закінченні. Визначення річних сум амортизації здійснюється в декілька етапів:

- визначається сума значень років експлуатації;

- обчислюється дріб від ділення років експлуатації до суми їх значень в зворотному порядку;

- відповідний дріб для кожного року перемножується на вартість основних засобів.

5) виробничий метод – заснований на тому, що функціональна корисність основних фондів залежить не від часу, а від результатів їх використання. При цьому строк корисного функціонування визначається обсягом продукції, який підприємство планує виготовити з використанням цих засобів праці.

Норма амортизації визначається наступним чином:

$$H_a = \frac{B_{перв} - B_{лікв}}{Q_{пл}} \times 100\% \quad (3.9)$$

де $Q_{пл}$ – загальний обсяг продукції, який підприємство планує виготовити з використанням цих засобів праці, одиниць.

Сума амортизаційних відрахувань:

$$A = \frac{Q_{ф} \times H_a}{100} \quad (3.10)$$

де $Q_{ф}$ – фактичний обсяг продукції, який підприємство виготовило з використанням основних фондів.

3.4 Показники руху та ефективності використання основних фондів

Протягом року на підприємстві відбувається постійний процес оновлення та вибуття з експлуатації основних фондів. Від синхронності цих процесів між собою значною мірою залежить ефективність функціонування підприємства та кількість виготовленої ним продукції.

Розглянемо головні *показники руху основних фондів* на підприємстві:

1) коефіцієнт оновлення – відображає питому вагу основних фондів, введених в експлуатацію протягом року, у їх загальному наявному обсязі, показує ступінь оновлення основних фондів на підприємстві:

$$K_{\text{онов}} = \frac{O\Phi_{\text{вв}}}{O\Phi_{\text{к}}}, \quad (3.11)$$

де $O\Phi_{\text{к}}$ – вартість основних фондів на кінець періоду, грн.

2) коефіцієнт вибуття – відображає питому вагу основних фондів, що вибули з експлуатації протягом року, в їх загальному обсязі, показує ступінь втрати підприємством основних фондів:

$$K_{\text{виб}} = \frac{O\Phi_{\text{виб}}}{O\Phi_{\text{н}}}. \quad (3.12)$$

3) коефіцієнт приросту – характеризує загальні тенденції руху основних фондів на підприємстві:

$$K_{\text{прир}} = \frac{O\Phi_{\text{вв}} - O\Phi_{\text{виб}}}{O\Phi_{\text{н}}}. \quad (3.13)$$

Головною метою управління основними фондами на підприємстві є підвищення ефективності їх використання, тобто збільшення кількості продукції, що виготовляється за допомогою засобів праці, зменшення часу їх простою.

Ефективність використання основних фондів підприємства характеризується наступними показниками:

1) фондоддача – показник відображає скільки грн. готової продукції приносить підприємству експлуатація основних фондів вартістю 1 грн.:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{Q}{O\Phi}, \quad (3.14)$$

де Q – обсяг продукції, виготовленої за рік, грн.

2) фондоємність – характеризує вартість основних засобів, які було задіяно підприємством задля виготовлення продукції вартістю 1 грн.:

$$\Phi_{\text{ем}} = \frac{O\bar{\Phi}}{Q}, \quad (3.15)$$

3) фондоозброєність – відображає вартість основних засобів в розрахунку на одного працівника промислово-виробничого персоналу:

$$\Phi_{\text{озбр}} = \frac{O\bar{\Phi}}{Ч_{\text{веп}}}, \quad (3.16)$$

де $Ч_{\text{веп}}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу, люд.

3.5 Виробнича потужність підприємства та методи її визначення

Виробнича потужність підприємства – це максимально можливий випуск продукції підприємством за певний період часу (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі та асортименті під час повного завантаження обладнання та виробничих площ.

Виробнича потужність підприємства класифікується за наступними ознаками:

1) за рівнем розрахунку:

- виробнича потужність одиниці устаткування або його групи;
- підрозділу;
- підприємства в цілому.

2) за видами:

- проектна – потужність, що визначається в процесі реконструкції або будівництва підприємства;
- поточна – визначається періодично у зв'язку зі змінами умов виробництва або перевищенням проектних показників;

- резервна – повинна формуватись в певних галузях економіки (електроенергетика, газова промисловість, тощо) для покриття пікових навантажень.

3) залежно від періоду виміру:

- вхідна виробнича потужність – потужність на початок року, яка характеризує якими виробничими можливостями володіє підприємство на початку планового року;

- вихідна виробнича потужність – потужність на кінець року, зумовлена рухом виробничих фондів протягом року;

- середньорічна виробнича потужність – потужність з урахування руху та тривалості експлуатації виробничих фондів підприємства.

ТЕМА 4. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

4.1 Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства

4.2 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства

4.3 Нормування оборотних коштів підприємства

4.1 Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства

Для функціонування підприємства та здійснення виробничого процесу окрім основних фондів йому необхідні також предмети праці, з яких буде виготовлятися продукція, тобто підприємству необхідні так звані оборотні фонди.

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

До складу оборотних фондів підприємства відносяться:

1) виробничі запаси – необхідні для забезпечення процесу виробництва сировиною та матеріалами;

2) незавершене виробництво – предмети праці, які ще не пройшли всі стадії обробки;

3) витрати майбутніх періодів – витрати на підготовку та освоєння нової продукції, які здійснюються в поточному році, але на собівартість продукції будуть віднесені в наступних періодах.

Окрім процесу виробництва продукції, який потребує вкладень в оборотні фонди, на підприємстві існує також процес реалізації продукції, який також потребує певних капіталовкладень. Кошти необхідні для здійснення процесу реалізації продукції формують *фонди обігу*. Разом оборотні фонди та фонди обігу формують *оборотні кошти підприємства* (рис 4.1).

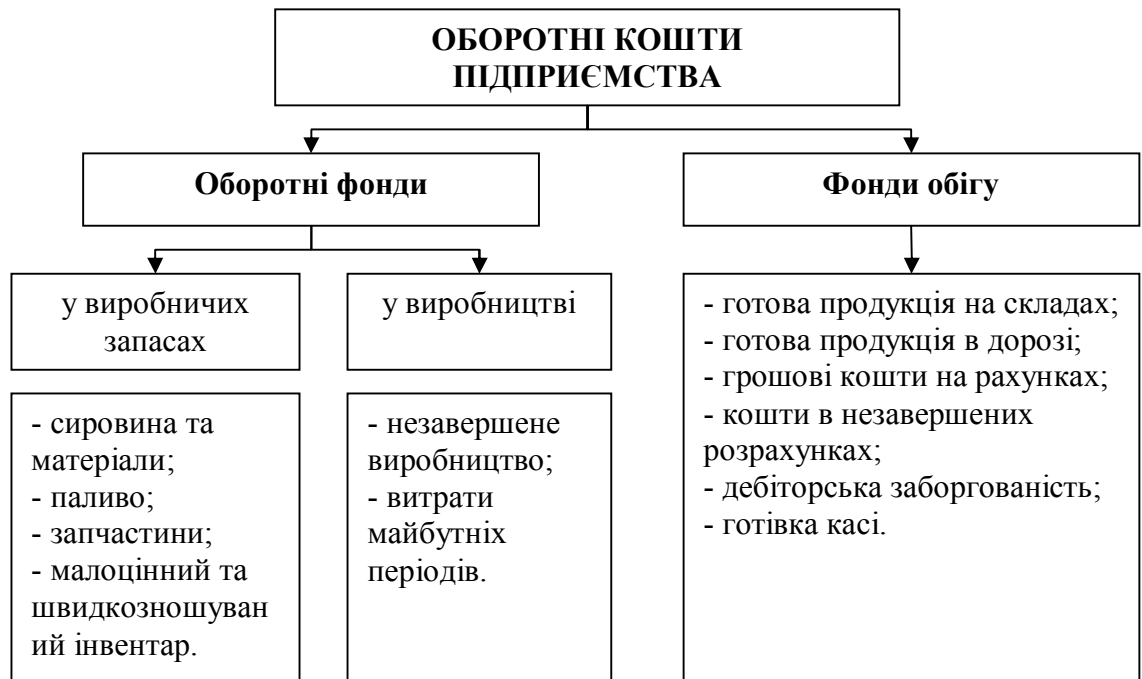


Рисунок 4.1 – Склад оборотних коштів підприємства

Розглянемо головні класифікаційні ознаки оборотних коштів підприємства:

1) за місцем та роллю в процесі виробництва:

- оборотні фонди;
- фонди обігу;

2) за джерелом формування:

- власні;
- позикові;
- запозичені (привлеченные);

3) за засобами планування та нормування:

- нормовані;
- ненормовані.

4.2 Показники ефективності використання оборотних коштів підприємства

Головним питанням управління оборотними коштами підприємства, як і у випадку з основними фондами, є підвищення ефективності їх використання, тобто отримання максимального результату з мінімальними вкладеннями в оборотні кошти.

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

Важливим показником ефективності використання оборотних коштів є оборотність. Для кращого розуміння змісту поняття розтанемо, що з себе представляє оборот оборотних коштів (рис 4.2).

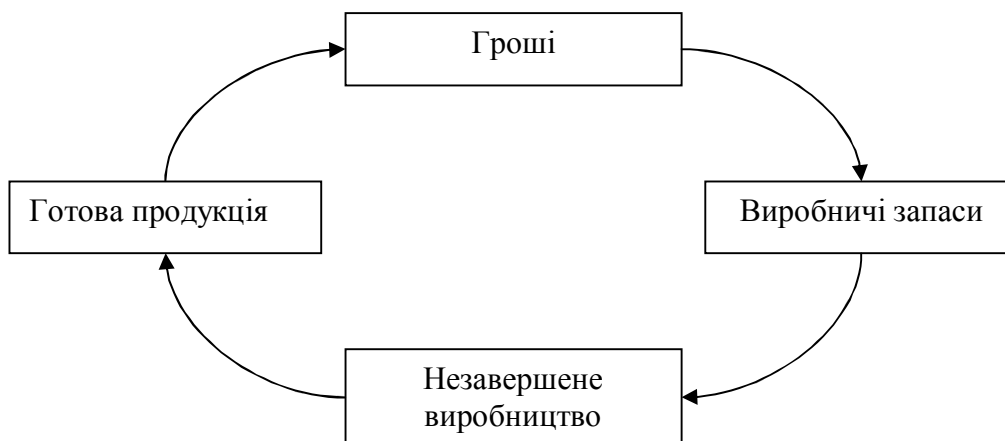


Рисунок 4.2 – Оборот оборотних коштів на підприємстві

Оборот оборотних коштів – це тривалість повного обігу засобів з моменту придбання оборотних коштів (покупки сировини) до виходу та реалізації готової продукції.

Головною задачею управління оборотними коштами підприємства є максимально можливе скорочення тривалості їх обороту, через те, що від тривалості обороту оборотних коштів залежить величина необхідних підприємству коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

Показники оборотності оборотних коштів:

1) коефіцієнт оборотності – показує скільки оборотів можуть зробити оборотні кошти за певний період часу:

$$K_{об} = \frac{PP}{З_c}, \quad (4.1)$$

де PP – реалізована за період продукція, грн.;

Z_c – середньорічний залишок оборотних коштів, грн.

2) коефіцієнт завантаження - показує скільки оборотних коштів підприємства приходить на 1 грн реалізованої продукції:

$$K_3 = \frac{Z_c}{PP}, \quad (4.2)$$

3) тривалість одного обороту (у днях):

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}. \quad (4.3)$$

Розглянемо порядок визначення розмірів середньорічного залишку оборотних коштів:

$$Z_c = \frac{Z_1 + Z_2 + \dots + Z_{12}}{12}, \quad (4.4)$$

де Z_i – середньомісячні залишки оборотних коштів, грн.

В *результаті прискорення оборотності оборотних коштів відбувається:*

1) збільшення обсягу виробленої продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;

2) вивільнення частини коштів з обороту при збереженні обсягів виробленої продукції та створення за їх рахунок додаткових резервів для розширення виробництва.

Обсяг вивільнених за рахунок скорочення обороту оборотних коштів можна визначити наступним чином:

$$\Delta Z_c = \frac{PP_3}{360} \times (T_{об} - T_3), \quad (4.5)$$

де PP_3 – обсяг реалізованої продукції в звітному році, грн.;

T_6, T_3 – середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому та звітному роках, дні.

Підвищення ефективності використання оборотних коштів можливе за рахунок таких заходів:

- 1) скорочення строків виготовлення продукції в результаті механізації робіт, удосконалення технологічних процесів;
- 2) зменшення обсягів виробничих запасів за рахунок поліпшення організації матеріально-технічного постачання, зменшення дальності їх транспортування;
- 3) економія матеріальних ресурсів, їх краще зберігання, суворе дотримання норм витрат;
- 4) удосконалення розрахунків із замовниками, поліпшення фінансової та платіжної дисципліни.

4.3 Нормування оборотних коштів підприємства

Нормування оборотних коштів – це визначення раціонального розміру оборотних коштів, які необхідні для забезпечення безперервного та нормального функціонування виробництва.

Існують наступні *методи нормування оборотних коштів*:

- 1) аналітичний метод – аналіз наявних товарно-матеріальних запасів та їх коригування і вилучення надлишків;
- 2) коефіцієнтний – у нормативи звітнього року вносяться поправки на зміну обсягу виробництва і прискорення оборотності оборотних коштів;
- 3) метод прямого розрахунку – розрахунок нормативу щодо кожного елементу оборотних коштів в умовах досягнутого рівня виробництва.

Основним методом нормування оборотних коштів є *метод прямого розрахунку*. Відповідно до нього формуються наступні норми запасу оборотних коштів:

- 1) норматив оборотних коштів у виробничих запасах;
- 2) норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві;
- 3) норматив оборотних коштів у залишках готової продукції;
- 4) норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів.

Норматив власних оборотних коштів у виробничих запасах визначається наступним чином:

$$H_{\text{вир.зап}} = D \times Z_{\text{дн}}, \quad (4.6)$$

де D – денна потреба у певному виді ресурсу, натур. один. або грн.;
 $Z_{\text{дн}}$ – норма відповідного запасу у днях.

Існують наступні *види виробничих запасів* залежно від їх призначення:

1) транспортний запас ($Z_{\text{тр}}$) – запас ресурсу на час знаходження товарно-матеріальних цінностей в дорозі від постачальника до споживача;

2) підготовчий запас ($Z_{\text{підг}}$) – запас на час приймання, перевірки якості і складування сировини і матеріалів;

3) технологічний запас ($Z_{\text{техн}}$) – запас на час підготовки сировини і матеріалів до виробничого споживання;

4) поточний запас ($Z_{\text{поточн}}$) – запас для забезпечення безперебійного процесу виробництва матеріальними ресурсами між двома черговими поставками:

$$Z_{\text{поточн}} = D \times T_{\text{пост}}, \quad (4.7)$$

де $T_{\text{пост}}$ – період поставки матеріалу, дні.

5) страховий запас ($Z_{\text{стр}}$) – мінімальний запас на випадок непередбачених перебоїв у постачанні:

$$Z_{\text{стр}} = D \times T_{\text{зрив.пост}}, \quad (4.8)$$

де $T_{\text{зрив.пост}}$ – період зриву поставки, дні.

6) максимальний виробничий запас (Z_{max}) – максимальний економічно обґрунтований розмір запасу ресурсу:

$$Z_{\text{max}} = Z_{\text{тр}} + Z_{\text{підг}} + Z_{\text{техн}} + Z_{\text{поточн}} + Z_{\text{стр}}. \quad (4.9)$$

7) мінімальний запас (Z_{min}):

$$Z_{\min} = Z_{\text{тр}} + Z_{\text{нідг}} + Z_{\text{техн}} + Z_{\text{стр}}. \quad (4.10)$$

Шляхом формування на підприємстві оптимальних економічно обґрунтованих розмірів запасів досягається безперервність виробничого процесу, економія поточних витрат та оборотних коштів в цілому.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві визначається наступним чином:

$$H_{\text{нзв}} = \frac{C_p \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{нв}}}{360}, \quad (4.11)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн.;

$T_{\text{ц}}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, грн.;

$K_{\text{нв}}$ – коефіцієнт наростання витрат, що визначається за формулою:

$$K_{\text{нв}} = \frac{M + 0,5C_1}{C_1}, \quad (4.12)$$

де M – матеріальні витрати на виробництво одного виробу, грн.;

C_1 – собівартість одиниці виробу без матеріальних витрат, грн.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається в залежності від одностороннього випуску продукції та норми запасу готової продукції на складі.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується виходячи з залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які необхідно здійснити в плановому періоді.

ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

5.1 Персонал підприємства та його класифікація

5.2 Продуктивність праці та її планування

5.3 Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві

5.1 Персонал підприємства та його класифікація

Трудові ресурси (персонал) підприємства – це сукупність постійних працівників, які одержали необхідну професійну підготовку та/або мають практичний досвід і навички роботи та вкладають їх у проведення господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Персонал підприємства класифікується за наступними ознаками:

1) за характером участі у господарській діяльності:

- виробничий персонал – працівники, зайняті у виробництві та його обслуговуванні (зайняті в основних та допоміжних підрозділах підприємства, у заводських лабораторіях, дослідницьких відділах, апараті заводууправління);

- невиробничий персонал – працівники, зайняті в невиробничій сфері підприємства.

2) залежно від функцій, що виконуються:

- робітники – особи, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або роботами з надання виробничих послуг. Залежно від відношення до процесу створення продукції поділяються на основних (безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції) та допоміжних (виконують функції обслуговування основного виробництва).

- службовці – працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, господарське обслуговування, облік та контроль;

- спеціалісти – працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та інші роботи;

- керівники – працівники, які обіймають керівні посади на підприємстві та у його структурних підрозділах.

3) за професіями та спеціальностями відповідно до єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт та професій:

- професія характеризує вид трудової діяльності, що вимагає визначеної підготовки;

- спеціальність виділяється в межах певної професії та характеризує відносно вузький вид робіт.

4) за рівнем кваліфікації (кваліфікація характеризує якість, складність праці та є сукупністю спеціальних знань і навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій зумовленої складності):

- робітники: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані, некваліфіковані;

- спеціалісти: найвищої кваліфікації, вищої кваліфікації, середньої кваліфікації, практики.

5) за статтю та віком:

- до 30 років,

- від 30 до 60 років,

- більш ніж 60 років;

6) за стажем роботи:

- до 1 року;

- 1-3 роки;

- 3-10 років;

- більше 10 років.

Розглянемо *систему показників, що характеризують персонал підприємства*. Їх прийнято поділяти на такі групи:

1) кількісні:

- облікова чисельність персоналу - характеризує чисельність робітників облікового складу на певну дату з урахуванням прийнятих та звільнених на цю дату;

- явочна чисельність – характеризує кількість робітників, що з'явилися на роботу;

- середньооблікова чисельність за місяць – показує відношення чисельності робітників облікового складу за кожний календарний день місяця до кількості календарних днів місяця.

2) якісні показники:

Економічні:

- складність праці;
- кваліфікація;
- середній розряд робітників підприємства;
- *плинність кадрів*, що характеризується наступними показниками:

Коефіцієнт вибуття:

$$K_{\text{в}} = \frac{K_{\text{виб}}}{K} \times 100\%, \quad (5.1)$$

де $K_{\text{виб}}$ – кількість працівників, що вибули за даний період часу, люд.;

K – середньооблікова чисельність працівників за даний період, люд.

Коефіцієнт прийомі:

$$K_{\text{п}} = \frac{K_{\text{п}}}{K} \times 100\%, \quad (5.2)$$

де $K_{\text{п}}$ – кількість працівників, прийнятих на роботу за період, люд.

Коефіцієнт плинності кадрів:

$$K_{\text{зв}} = \frac{K_{\text{зв}}}{K} \times 100\%, \quad (5.3)$$

де $K_{\text{зв}}$ – кількість працівників підприємства, що були звільнені та власним бажанням або за ініціативою керівництва за період, люд.

Особові:

- рівень дисциплінованості;
- відповідність кваліфікації складності виконуваних робіт,

тощо.

Організаційно-технічні:

- фондоозброєність;
- рівень організації праці;

- рівень технологічної організації, тощо;
- 3) структурні:
 - питома вага працівників окремих підрозділів у загальній чисельності персоналу;
 - темпи зростання чисельності працівників за певний період;
 - співвідношення основних та допоміжних робітників.

5.2 Продуктивність праці та її планування

Продуктивність праці - це показник, який, з одного боку, характеризує ефективність використання персоналу підприємства, а, з іншого боку, показує здатність працівника випускати певну кількість продукції за одиницю часу.

Продуктивність праці визначається за двома *напрямами*:

- 1) як кількість продукції, що виробляється в одиницю робочого часу;
- 2) як витрати праці на одиницю продукції, що виготовлена.

Тобто продуктивність праці визначається за двома *головними показниками*:

1) виробіток - прямий показник, який визначається через відношення результатів праці до витрат праці (наприклад, 5 одиниць продукції в годину);

2) трудомісткість – обернений показник, який визначається через відношення витрат праці до результатів праці (наприклад, 0,2 години на одиницю продукції).

Розглянемо обидва показники більш докладно.

Виробіток – це показник рівня продуктивності праці, який характеризує кількість продукції, що виготовлено за одиницю часу або приходиться на одного середньооблікового працівника.

Існують наступні *методи визначення виробітку*:

1) натуральний метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в натуральних одиницях на кількість затраченого часу в нормо-годинах;

2) вартісний метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу виробленої продукції в грошовому вираженні до затрат часу, виражених в середньообліковій чисельності працівників або відпрацьованій ними кількості людино-днів, людино-годин.

3) трудовий метод – передбачає визначення виробітку шляхом ділення обсягу продукції, представленої в затратах робочого часу в нормо-годинах, на кількість працівників.

Трудомісткість продукції – сума всіх витрат праці на виробництво одиниці продукції на даному підприємстві.

Розрізняють наступні *види трудомісткості*:

1) нормативна – сума витрат робочого часу окремого робітника чи бригади на виготовлення одиниці продукції або виконання комплексу робіт;

2) планова – визначається на основі показників нормативної трудомісткості;

3) фактична – показує фактичні витрати робочого часу на виконання аналізованих робіт.

Як вже зазначалося, продуктивність праці є важливим показником, що відображає ефективність використання підприємством наявних трудових ресурсів. Проаналізуємо вплив та *наслідки зміни рівня продуктивності праці* для господарсько-фінансової діяльності підприємства:

1) зниження продуктивності праці:

- втрата позицій на ринку;
- зниження ефективності використання всіх наявних ресурсів;
- зниження рівня використання виробничої потужності;
- втрата обсягів виробництва та реалізації продукції;
- підвищення собівартості продукції;
- зниження рентабельності господарської діяльності в цілому.

2) підвищення продуктивності праці – має обернені позитивні наслідки для підприємства.

5.3 Нормування праці та планування чисельності працівників на підприємстві

Важливим питанням при здійсненні управління продуктивністю праці на підприємстві є нормування праці.

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

Тобто нормування праці реалізується через встановлення певних норм. Існують наступні основні *види норм праці* на підприємстві:

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

$$H_{\text{ч}} = T_{\text{осн}} + T_{\text{д}} + T_{\text{об}} + T_{\text{в}} + T_{\text{пер}} + T_{\text{нз}}, \quad (5.4)$$

де $T_{\text{осн}}$ – основний час;

$T_{\text{д}}$ – допоміжний час;

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

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

$T_{\text{пер}}$ – час перерв з організаційно-технічних причин;

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

2) норма виробітку – кількість продукції, що повинна бути виготовлена одним працівником за одиницю часу:

$$H_{\text{вир}} = \frac{T_{\text{д}}}{H_{\text{ч}}}, \quad (5.5)$$

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

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

3) норма обслуговування – встановлена норма кількості одиниць устаткування (робочих місць, квадратних метрів площ), яка повинна бути обслугована одним робітником або бригадою протягом зміни:

$$H_{\text{обсл}} = \frac{T_{\text{д}}}{t_{\text{обсл}}}, \quad (5.6)$$

де $t_{\text{обсл}}$ – норма часу на обслуговування устаткування.

4) норма чисельності – необхідна для виконання визначеної роботи чисельність персоналу.

Розглянемо *методи визначення чисельності виробничого персоналу підприємства*:

1) метод коригування базової чисельності:

$$Ч_{заг} = Ч_{баз} \times K_3, \quad (5.7)$$

де $Ч_{заг}$ – загальна чисельність промислово-виробничого персоналу;

$Ч_{баз}$ – чисельність промислово-виробничого персоналу за базовий період;

K_3 – коефіцієнт зміни обсягів виробництва розрахункового періоду відносно базового.

2) метод розрахунків на основі повної трудомісткості виготовлення продукції:

$$Ч_{заг} = \frac{T_{сум}}{\Phi_{\partial} \times K_{вн}}, \quad (5.8)$$

де $T_{сум}$ – сумарна трудомісткість робочої програми, годин;

Φ_{∂} – дійсний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника, годин;

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм по підприємству.

3) метод підсумовування:

$$Ч_{заг} = Ч_{н} + Ч_{нн} + Ч_{доп} + Ч_{служ}, \quad (5.9)$$

де $Ч_{н}$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які нормуються;

$Ч_{нн}$ – чисельність працівників, зайнятих на роботах, які не нормуються;

$Ч_{доп}$ – чисельність працівників (переважно допоміжних), для яких неможливо встановити норми та розрахувати трудомісткість;

$Ч_{служ}$ – чисельність службовців, ІТР, управлінського персоналу.

ТЕМА 6. ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

6.1 Поняття та види заробітної плати

6.2 Організація оплати праці на підприємстві

6.3 Форми та системи оплати праці

6.4 Система надбавок, доплат та премій працівникам

6.1 Поняття та види заробітної плати

Оплата праці (заробітна плата) – це грошове вираження вартості та ціни робочої сили, яка виступає в ролі заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» *заробітна плата* – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства в цілому.

В ринкових умовах заробітна плата повинна виконувати наступні головні *функції*:

1) відтворювальна – заробітна плата є джерелом відтворення робочої сили та засобом залучення людей до праці;

2) стимулююча – повинна встановлюватися залежність між розмірами заробітної плати та кількістю, якістю, результатами праці;

3) соціальна – заробітна плата повинна забезпечувати соціальну справедливість, однакову винагороду за однакову працю;

4) регулююча – заробітна плата є засобом розподілу та перерозподілу кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата повинна мати наступну *структуру*:

1) основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних

ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців;

2) додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи і особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантії та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій;

3) інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це винагорода за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами, компенсаційні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або здійснюються понад установленими нормами.

6.2 Організація оплати праці на підприємстві

Основою організації оплати праці на підприємствах є *тарифна система* – сукупність нормативів, які забезпечують можливість здійснювати диференціацію та регулювання заробітної плати різних груп та категорій працівників залежно від якісних характеристик їх праці.

Тарифна система оплати праці включає наступні *елементи*:

1) тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифні сітки використовуються для врахування в оплаті праці працівників рівня їх кваліфікації.

2) тарифна ставка – визначає абсолютний розмір оплати праці різноманітних груп робітників за одиницю робочого часу у вартісній формі. Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати. Тарифна ставка інших розрядів визначається наступним чином:

$$TC_i = TC_1 \times K_i, \quad (6.1)$$

де TC_1 – тарифна ставка першого розряду, грн.;

K_i – тарифний коефіцієнт i -того розряду.

3) тарифно-кваліфікаційний довідник – збірник нормативних документів, що містить систему вимог, яким повинні відповідати працівники визначеної професії і кваліфікації.

6.3 Форми та системи оплати праці

Важливим елементом організації оплати праці є встановлення справедливої та ефективної форми та системи оплати праці для кожної групи працівників, залежно від характеру виконуваної ними роботи.

Існує дві основні *форми оплати праці*:

1) погодинна форма – передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу та рівня кваліфікації;

2) відрядна форма – передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за визначений період часу.

Кожна з вище зазначених форм містить в собі декілька варіантів реалізації – систем оплати праці.

Системи погодинної форми оплати праці:

1) пряма погодинна:

$$ЗП_n = T_{\phi} \times C_{год}, \quad (6.2)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований час, год.;

$C_{год}$ – годинна тарифна ставка відповідного кваліфікаційного розряду, грн./год.

2) погодинно-преміальна система:

$$ЗП_{n.прем} = ЗП_n + Д, \quad (6.3)$$

де $Д$ – сума преміальних доплат за досягнення визначених якісних або кількісних показників, грн.

Системи відрядної форми оплати праці:

1) пряма відрядна:

$$ЗП_{відр} = \sum_{i=1}^n P_i \times N_i, \quad (6.4)$$

де N_i – фактична кількість виробів i -того виду, виготовлених працівником за визначений час;

P_i – відрядна розцінка на виготовлення одного виробу i -того виду, грн.:

$$P_i = T_{ум} \times C_{год}, \quad (6.5)$$

де $T_{ум}$ – час на виготовлення одного виробу, грн.

2) відрядно-преміальна:

$$ЗП_{відр.прем} = ЗП_{відр} + Д, \quad (6.6)$$

де $Д$ – сума преміальних доплат, грн.

3) відрядно-прогресивна – праця в межах установлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а виробіток понад норму – за підвищеними:

$$ЗП_{відр.прог} = N_{норм} \times P_{пр} + (N_{факт} - N_{норм}) \times P_{підв}, \quad (6.7)$$

де $N_{норм}$ – кількість виготовлених виробів в межах норми;

$P_{пр}$ – пряма відрядна розцінка на одиницю в межах норми, грн.;

$N_{факт}$ – фактична кількість виготовлених виробів;

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

4) непряма відрядна – використовується при оплаті праці допоміжних працівників і підсобників, заробітна плата яких ставиться в пряму залежність від результатів праці тих працівників, яких вони обслуговують.

5) акордна система – передбачає встановлення розцінки не на одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт з встановленням терміну їх виконання.

б) колективна система оплати праці (бригадна) – спочатку розраховується заробітна плата всієї бригади за прямою відрядною системою, а потім цей заробіток розподіляється між членами бригади.

На сьогоднішній день, окрім двох головних форм оплати праці існують також нові *змішані форми оплати праці*:

1) безтарифна система оплати праці – фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є частиною всього фонду оплати праці колективу і окремого підрозділу та залежить від кваліфікаційного рівня працівника, коефіцієнта трудової участі і фактично відпрацьованого часу;

2) контрактна система оплати праці – ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем.

3) система участі у прибутках – передбачає перерозподіл визначеної частини прибутку підприємства між його працівниками.

6.4 Система надбавок, доплат та премій працівникам

Існування системи виплати надбавок, доплат та премій працівникам на підприємстві ґрунтується на стимулюючих та компенсаційних чинниках.

Доплати та надбавки, зазвичай, мають компенсаційний характер, до них належать наступні:

- за умови праці;
- за виконання виробничих завдань стабільно та з високою якістю;
- за професійну майстерність;
- за роботу у важких умовах;
- за суміщення професій і виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника;
- за роботу в нічний час;
- за роботу в понаднормовий час.

Премії нараховуються у відсотках від основної заробітної плати або у вигляді конкретної суми зі стимулюючою метою. Їх перелік та розміри встановлюються роботодавцем.

БЛОК III. РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ **ВИРОБНИЦТВА**

ТЕМА 7. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

- 7.1 Поняття витрат та собівартості продукції
- 7.2 Класифікація витрат і структура собівартості
- 7.3 Калькуляція собівартості

7.1 Поняття витрат та собівартості продукції

Витрати – це обсяг спожитих виробничих факторів (матеріальних, фінансових, трудових ресурсів), необхідних для здійснення підприємством господарської діяльності, направленої на отримання прибутку та максимізацію добробуту власників у грошовому вираженні.

Всі витрати підприємства укрупнено можна розділити на два *блоки*:

1) поточні витрати, які пов'язані з вирішенням таких задач як закупівля сировини та матеріалів, їх транспортування та зберігання, обслуговування матеріально-технічної бази, утримання персоналу, тощо;

2) довгострокові (інвестиційні) витрати, пов'язані з вирішенням стратегічних задач підприємства, таких як будівництво, реконструкція або придбання нових приміщень, придбання нових машин та обладнання, тощо.

Витрати підприємства включаються у собівартість продукції.

Собівартість продукції як економічна категорія є грошовим виразом витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Економічний зміст собівартості продукції проявляється в наступному:

1) це комплексний економічний показник, який об'єднує в собі витрати на спожиті засоби виробництва, витрати на заробітну плату робітників підприємства, а також частину прибутку, призначену для соціального страхування;

2) це важливий узагальнюючий показник, який характеризує ефективність роботи підприємства;

3) слугує базою для ціни продукції та її нижньою межею для виробника щоб забезпечити процес відтворення виробництва. Тобто підприємство не може встановлювати ціну нижчу за собівартість задля недопущення збитків.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» *собівартість реалізованої продукції складається з:*

- виробничої собівартості продукція, яка була реалізована протягом звітного періоду;

- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;

- наднормових виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції включаються:

1) прямі матеріальні витрати, до складу яких включається вартість сировини та основних матеріалів, напівфабрикатів та комплектуючих, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;

2) прямі витрати на оплату праці, до складу яких включається заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкту витрат;

3) інші прямі витрати включають всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду, амортизація, тощо;

4) загальновиробничі витрати, які включають витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату правління цехами, дільницями), амортизація основних фондів загальновиробничого призначення, витрати на вдосконалення технології та організації виробництва, комунальні платежі та інші витрати на утримання виробничих приміщень, охорону праці, техніку безпеки, тощо.

7.2 Класифікація витрат і структура собівартості

Розглянемо головні *класифікаційні ознаки поточних витрат* підприємства:

1) за економічними елементами (за видами однорідних витрат):

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші витрати.

2) за калькуляційними статтями:

- сировина та матеріали;
- енергія технологічна;
- основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників;
- утримання та експлуатація машин і механізмів;
- загальновиробничі (накладні) витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- поза виробничі витрати.

3) за способом віднесення на собівартість:

- прямі – безпосередньо пов'язані з виготовленням певного виду продукції та можуть бути обчислені на її одиницю;

- непрямі – витрати, величина яких не може бути прямо обчислена на одиницю продукції, бо вони пов'язані не з виготовленням окремого виробу, а з процесом виробництва загалом.

4) за ступенем залежності витрат від обсягів виробництва:

- постійні – їх сума не залежить від кількості виготовленої продукції (в певних межах);

- змінні – їх сума залежить від обсягу виготовленої продукції.

7.3 Калькуляція собівартості

Калькуляція собівартості – це визначення витрат за статтями собівартості.

Розглянемо процедуру визначення собівартості за кожною її статтею.

Стаття 1. Сировина та матеріали.

Вартість витрачених матеріалів на виробництво продукції визначається наступним чином:

$$B_m = \sum_{i=1}^n M_i \times C_i - \sum_{i=1}^n M_{\text{відх.}i} \times C_{\text{відх.}i}, \quad (7.1)$$

де M_i - витрати i -того матеріалу, т;

C_i – ціна i -того матеріалу, грн.;

$M_{\text{відх.}i}$ – витрати сировини та матеріалів i -того виду, що пішли у відходи, т;

$C_{\text{відх.}i}$ – ціна реалізації відходів сировини та матеріалів i -того виду, грн.

Стаття 2. Енергія технологічна.

Витрати за статтею обчислюються за нормами витрат і тарифами на енергію.

Стаття 3. Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників.

До статті належать витрати на оплату праці робітників, що безпосередньо виготовляють продукцію.

Стаття 4. Утримання та експлуатація машин і механізмів.

Стаття охоплює витрати на:

- амортизаційні відрахування на відтворення машин та устаткування;
- електроенергію, пальне, мастильні матеріали для машин та устаткування;
- придбання інструменту та запасних частин для устаткування;
- ремонт та технічне обслуговування;
- заробітна плата обслуговуючого персоналу.

Стаття 5. Загальновиробничі (накладні) витрати.

Стаття включає витрати на:

- управління, виробниче та господарське обслуговування в межах виробництва;
- заробітна плата з відрахуванням працівників управління, спеціалістів, службовців;
- амортизаційні відрахування по будівлях та спорудах;
- охорону праці;
- техніку безпеки, охорону, протипожежну охорону;
- підготовку кадрів, адміністративні та канцелярські витрати;
- відрядження;

- придбання патентів, ліцензій, тощо.

Стаття 6. Підготовка й освоєння виробництв.

До статті належать витрати на:

- освоєння нових підприємств, виробництв, цехів;
- підготовку й освоєння нових видів продукції;
- підготовчі роботи, тощо.

Витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

Стаття 7. Позавиробничі витрати.

До статті належать витрати на:

- маркетингові дослідження;
- рекламу продукції;
- заходи щодо стимулювання збуту, тощо.

ТЕМА 8. ЦІНИ ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

8.1 Економічний зміст, функції та класифікація цін

8.2 Методи ціноутворення в ринкових умовах

8.1 Економічний зміст, функції та класифікація цін

Ціна – це грошовий вираз вартості товару, тобто кількість грошей, що сплачується або одержується за одиницю товару або послуги.

Ціна відображає споживчі властивості товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь конкуренції, рівень державного контролю, тощо.

В умовах ринкової економіки ціна виконує наступні *функції*:

1) обліково-аналітична – забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування;

2) стимулююча – сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, науково-технічному прогресу, оновленню асортименту;

3) розподільча – впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів у суспільстві;

4) регулююча – здійснюється збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропозицією.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів, основними з яких є *собівартість та прибуток* – їх наявність у ціні є обов'язковою. Крім того до складу ціни можуть входити:

- податок на додану вартість;
- акцизний збір;
- націнки постачальницько-збутових організацій;
- торгівельні надбавки.

Залежно від особливостей процесу купівлі-продажу товару та галузі економіки, вирізняють наступні головні *види цін*:

- світові ціни – ціни, зі якими реалізуються товари на світовому ринку, визначаються рівнем цін країни-експортера, цінами бірж та аукціонів, цінами провідних виробників світу;

- гуртові (відпускні) ціни – ціни, за якими державні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товару;

- закупівельні ціни – ціни, за якими сільськогосподарські виробники продають свою продукцію державним, переробним, торгівельним підприємствам;

- кошторисні ціни – ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд;

- роздрібні ціни – ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торгівельними підприємствами, встановлюються ними самостійно;

- транспортні тарифи – плата за перевезення пасажирів та вантажів, яка сплачується транспортним підприємствам;

- тарифи на платні послуги – розмір оплати різноманітних послуг, що виконуються підприємствами.

За способом встановлення ціни поділяються на:

1) державні – встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значимі товари. Державні ціни поділяються на:

- фіксовані ціни – чітко встановлений рівень;

- регульовані ціни – встановлюється гранично високий рівень роздрібних цін на окремі товари, встановлюються нормативи рентабельності, розміри торгівельних надбавок, тощо.

2) договірні – встановлюються за домовленістю сторін;

3) вільні – встановлюються підприємствами самостійно;

4) ввізні – встановлюються на імпортовані піддакцизні товари, що обкладаються ПДВ та ввізним митом.

8.2 Методи ціноутворення в ринкових умовах

Ціноутворення – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Залежно від того, яку мету ставить підприємство на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. Такими *цілями для підприємства* можуть бути:

- виживання на ринку (низькі ціни);

- максимізація прибутку;
- лідерство на ринку;
- лідерство в якості (високі ціни за високу якість).

На рівень ціни спричиняють вплив також наступні чинники:

- державне регулювання цін;
- конкуренція виробників;
- співвідношення попиту та пропозиції;
- купівельна спроможність грошей.

Враховуючи ці чинники, підприємства можуть використовувати наступні *методи ціноутворення*:

1) метод «витрати + прибуток»:

$$Ц = C + П, \quad (8.1)$$

де C – собівартість продукції, грн.;

$П$ – прибуток, грн.

Прибуток визначається у відсотках до собівартості, розмір яких встановлюється залежно від бажаного рівня прибутковості та конкурентоспроможності продукції.

2) отримання цільової норми прибутку – підприємство встановлює ціну, включаючи в неї певний визначений рівень прибутку:

$$Ц = B_{зм} + \frac{B_{пост} + П_{заг}}{N}, \quad (8.2)$$

де $B_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

$B_{пост}$ – постійні витрати на продукцію за певний період часу, грн.;

$П_{заг}$ – прибуток, що має бути одержаним за період часу від продажу продукції, грн.;

N – обсяг продажу продукції, одиниць.

3) оцінка споживчої вартості – ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, який має споживач від використання товару.

4) пропорційне ціноутворення – ціна встановлюється залежно від рівня цін конкурентів.

5) метод «очікуваного прибутку» - використовується, коли підприємство більш низькою ціною планує виграти тендер або боротьбу за контакт;

6) метод швидкого повернення витрат – використовується з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів.

Всередині існуючих систем ціноутворення можна також виділити такі *типи модифікованих цін*:

- територіальні ціни;
- ціни зі знижками;
- ціни стимулювання покупок;
- пільгові ціни;
- ціни на нові товари – як високі задля «зняття вершків», так і низькі задля «проникнення на ринок».

ТЕМА 9. ДОХІД, ПРИБУТОК ТА РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

- 9.1 Економічна сутність доходу підприємства
- 9.2 Сутність прибутку підприємства, його види
- 9.3 Рентабельність підприємства

9.1 Економічна сутність доходу підприємства

Дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, робіт та послуг.

Отримання доходу свідчить про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, вона відповідає вимогам та попиту ринку за ціною та якістю.

Отримання доходу створює основу для самофінансування підприємства за умови, що його розмір достатній для покриття витрат підприємства з виробництва та реалізації продукції, виконання зобов'язань перед бюджетом та утворення чистого прибутку.

Дохідність підприємства є одним з найголовніших показників його фінансового стану. Доходи – це джерело розвитку його діяльності, що забезпечує:

- фінансування усіх поточних витрат, що пов'язані зі здійсненням господарської діяльності;
- виплату усіх необхідних податкових платежів;
- формування прибутку як джерела розширення діяльності.

Необхідно розрізняти поняття валового та чистого доходів.

Валовий дохід – це загальна сума доходу, що отримує підприємство від всіх видів діяльності за певний проміжок часу.

Чистий дохід – це різниця між доходами від реалізації продукції та обов'язковими платежами, що входять до ціни продукції.

9.2 Сутність прибутку підприємства, його види

Найважливішим показником, що характеризує ефективність діяльності підприємства є *прибуток*, тобто різниця між доходом від

реалізації продукції та витратами на її виробництво та реалізацію. Тому прибуток – це:

- основна стратегічна мета підприємства;
- основна умова функціонування підприємства в ринковій економіці;
- основне фінансове джерело розвитку підприємства, удосконалення його матеріальної бази;
- джерело сплати податків;
- основний результативний показник діяльності підприємства;
- кінцевий результат діяльності підприємства, його отримання – обов'язкова умова розширеного відтворення підприємства, забезпечення самофінансування та укріплення його конкурентоспроможності на ринку.

Основні *функції прибутку* в ринковій економіці:

- оціночна;
- розподільна;
- стимулююча.

За порядком розрахунку можна виділити такі *головні види прибутку* підприємства:

1) валовий прибуток:

$$ВП = ВР - ВВ - ПДВ - АЗ, \quad (9.1)$$

де $ВР$ – виручка від реалізації продукції підприємства;

$ВВ$ – виробнича собівартість реалізованої продукції (валові витрати);

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

$АЗ$ – акцизний збір.

2) чистий прибуток:

$$ЧП = ВП - ПП, \quad (9.2)$$

де $ПП$ – податок на прибуток (25%).

Розглянемо *фактори, що впливають на прибуток* підприємства:

- 1) зовнішні – фактори, що не залежать від підприємства:
 - інфляційні процеси;
 - законодавча база;
 - політичні процеси;
 - науково-технічний та соціальний розвиток регіону;
 - політика оподаткування, тощо;
- 2) внутрішні – фактори, що залежать від діяльності окремого підприємства:
 - а) фактори безпосереднього впливу:
 - обсяг продукції, що випускається;
 - собівартість виробництва;
 - ціна на продукцію, що реалізується;
 - асортимент продукції, тощо;
 - б) фактори опосередкованого впливу:
 - після продажний сервіс;
 - знос виробничих фондів;
 - реклама;
 - співвідношення власного та залученого капіталу, тощо.

9.3 Рентабельність підприємства

Рентабельність – це відносний показник прибутковості, що характеризує ефективність господарської та фінансової діяльності підприємства.

Показники рентабельності розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо.

Розглянемо *головні показники рентабельності підприємства*:

- 1) рентабельність вкладених коштів:
 - загальний рівень рентабельності підприємства:

$$P_{\Pi} = \frac{ВП}{С} \times 100\%, \quad (9.3)$$

де *ВП* – валовий прибуток підприємства, грн.;
С – загальна виробнича собівартість, грн.

- рентабельність виробничих фондів:

$$P_{B\Phi} = \frac{B\Pi}{O\Phi} \times 100\%, \quad (9.4)$$

де $O\Phi$ – вартість виробничих фондів, грн.

- рентабельність сукупних активів:

$$P_{CA} = \frac{B\Pi}{A} \times 100\%, \quad (9.5)$$

де A – середня сума активів балансу підприємства, грн.

- рентабельність власного (акціонерного) капіталу:

$$P_{BK} = \frac{Ч\Pi}{BK} \times 100\%, \quad (9.6)$$

де $Ч\Pi$ – чистий прибуток підприємства, грн.;

BK – сума власного капіталу, грн.

2) рентабельність продукції:

$$P_{\Pi} = \frac{B\Pi}{C_{\Pi\Pi}} \times 100\%, \quad (9.7)$$

або

$$P_{\Pi} = \frac{B\Pi}{Q} \times 100\%, \quad (9.8)$$

де $C_{\Pi\Pi}$ – повна собівартість товарної реалізованої продукції, грн.;

Q – обсяг реалізованої продукції, грн.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економка підприємства: Навч. посіб. – друге видання, випр. і доп. – К.: «Каравела»; Львів: «Новий світ - 2000», 2001.

2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін.; За ред. А.В. Шегди. – К.: Знання-Прес, 2001.

3. Економіка підприємства: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни / Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний та ін. – К.: КНЕУ, 2000.

4. Економіка підприємства: опорний конспект лекцій / Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко, М.М. Скотнікова, І.О. Чаюн. – К.: КНТЕУ, 2002.

5. Економіка підприємства: підручник / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2001.

6. Економіка підприємства: Посібник / За ред. П.С. Харіва. – Т.: Екон. Думка, 2000.

7. Сідун В.А. Економіка підприємства: Навч. посібник. – Х.: ХДУХТ, 2002.

8. Чаюн І.О., Бондар І.Ю. Планування виробничої програми підприємства та її ресурсне обґрунтування: Навч. посібник. – К.: КНТЕУ, 2000.

9. Шершньова З.Є., Оборська С.В., Ратушний Ю.М. Стратегічне управління: Навч. метод. посібник для самостійного вивч. Диск. – К.: КНЕУ, 2001.

10. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: Инфра-М, 2001

11. Экономика предприятия: Учебник / Под ред проф. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА, 2000.

12. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник: Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006.

13. Зайцев Н. Экономика промышленного предприятия. 3-е изд.-М.: ИНФРА-М, 2000.

14. Економіка виробничого підприємства: Навч. посіб. / За ред. Й.М. Петровича. – 3-тє вид., випр.-К.: Т-во «Знання», КОО, 2002.