

**МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ  
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВНУТРІШНІХ СПРАВ  
ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОЇ ОСВІТИ ТА  
УПРАВЛІННЯ  
КАФЕДРА АНАЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ**

## **КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

### **ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА**

Освітній ступінь: **бакалавр**  
(назва ступеня вищої освіти)

Спеціальність **051 «Економіка»**  
(шифр і назва)

**Дніпро – 2019**

Економіка підприємства. Конспект лекцій. Дніпро: Дніпропетровський державний університет внутрішніх справ, 2019. 38 с.

**УКЛАДАЧ:**

**Паршин Ю.І.**, професор, доктор економічних наук

**ТЕМА № 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ГОСПОДАРЮЮЧИЙ СУБ'ЄКТ.  
ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА  
(2 години)**

**ПЛАН ЛЕКЦІЇ**

ВСТУП .....	3
1 Підприємство як економічна категорія .....	4
2 Структурна модель підприємства .....	5
3 Оцінка, класифікація і структура основних фондів .....	8
ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ .....	36

**ВСТУП**

В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщується до основної ланки всієї економіки – підприємства. Саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція та надаються необхідні послуги. На підприємстві зосереджені висококваліфіковані кадри, на ньому вирішується питання економного витрачання ресурсів, застосування високопродуктивної техніки та технології, розробляються бізнес-плани, використовується маркетинг, здійснюється ефективне управління – менеджмент. Усе це потребує глибоких економічних знань. В умовах ринкової економіки виживе лише те підприємство, яке найбільш розумно й компетентно визначить потреби ринку, створить і організує виробництво продукції, яка користується попитом, а також забезпечить високим доходом висококваліфікованих працівників.

Економіка підприємства – це сукупність економічних процесів, які здійснюються на підприємстві при використанні ресурсів для задоволення матеріальних потреб відповідно 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.

## **I. Питання. ПІДПРИЄМСТВО ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ**

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснюється безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації, які спільно виконують ту чи ту місію (реалізують програму або мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: підприємницькі, що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі, існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

Підприємство – це організаційно виокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати кілька виробничих одиниць. У більшості країн з розвинутою ринковою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами. Під словом «фірма» розуміють підприємства, що здійснюють господарську діяльність у галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату – прибутку. Кожна з них визначає для себе певне фірмове найменування, під яким її записують до державного реєстру своєї країни. Фірмове найменування, як правило, включає ім'я та прізвище одного чи кількох власників фірми, відображає характер її діяльності, правовий статус та форму господарювання. В окремих країнах досить поширені більш конкретні найменування фірм. Наприклад, в Англії вони мають назву компаній, США – корпорацій, країнах континентальної Європи – товариств.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

- 1) господарські організації – юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- 3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської діяльності.

Основною виробничо-господарською ланкою економіки України є підприємство. Згідно з Господарським кодексом України підприємство –

самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності.

Підприємства, якщо законом не встановлено іншого, діють на підставі статуту і можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом і не має у своєму складі інших юридичних осіб.

## **II Питання. СТРУКТУРНА МОДЕЛЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Модель підприємства – високорівнева модель місії, процесів і інформаційної архітектури, які використовуються як стандарт для побудови моделей даних і робіт та інформаційних систем.

Згідно з концепцію системно-інтеграційної моделі підприємства, сільськогосподарські підприємства відіграють основну роль у генерації, інкубації та закріпленні інституціональних інновацій.

Для відображення різних аспектів функціонування підприємства цікавою уявляється концепція підприємства, що названа інтеграційною. Відповідно до цієї концепції підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, що інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами і «обличчям» фірми служить її потенціал – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають очікувані характеристики її розвитку при тих чи інших реальних сценаріях зміни навколишнього середовища. Основний об'єкт прийняття рішень – розподіл ресурсів і зусиль фірми між нарощуванням потенціалу і його використанням, між відтворенням і виробництвом, між сьогоденням і майбутнім. У певному значенні в цій концепції відбиваються всі ті аспекти діяльності підприємства, що складають основу перерахованих вище чотирьох підходів.

Тут варто підкреслити концептуальне розходження між поняттями «ціль підприємця (власника)», і «ціль підприємства», «ціль бізнесу». Під метою підприємця (чи власника) розуміється сукупність його намірів та інтересів як фізичної особи, спроектована на підприємницьку діяльність.

Ціль підприємства – це умовне аналітичне поняття, призначене для компактного опису факторів поведінки підприємства в господарському й адміністративному середовищах. Якщо підприємство ототожнювати з визначеною юридичною особою, тобто означає ввести спеціальне поняття «ціль бізнесу», розуміючи під бізнесом діюче під різними юридичними особами виробництво.

Інтеграційні функції будь-якої організації знаходять висвітлення в системі її цілей, що складаються з наступних основних компонентів:

- задоволення потреб індивідів, що входять в організацію;
- удосконалювання структури організації, її адаптація до зовнішніх і внутрішніх змін;
- створення і підтримка потенціалу для майбутнього розвитку як гарантію безперервності існування організації;
- задоволення зовнішніх вимог до організації і пред'явлення своїх вимог до середовища.

Підприємницька модель підприємства ґрунтується на уявленні про нього як сферу прикладення господарської ініціативи та власних або доступних до залучення зовнішніх ресурсів. Звичайно, не всі підприємства є підприємницькими, і в цьому розумінні підприємницька теорія має вузький об'єкт дослідження, ніж інші теорії підприємства.

В основі підприємництва та в центрі діяльності відповідного підприємства перебуває фігура підприємця незалежного, активного, енергійного, налаштованого на успіх, схильного до ризику, настирливого, адаптивного, упевненого в собі тощо. Згідно з підприємницькою концепцією є три типи підприємців, дії яких впливають на діяльність підприємства:

- макropідприємці керують зовнішніми зв'язками підприємства;
- мезопідприємці здійснюють управління матеріально-фінансовими потоками у внутрішній діяльності підприємства, у тому числі інноваційними заходами;
- мікropідприємці – діють на рівні мікроланки підприємства, аж до організації робочих місць.

Для успішного функціонування будь-яке підприємство потребує підприємців усіх трьох типів. Слід підкреслити, що у підприємницькому варіанті концепції підприємства керівник останнього за будь-яких умов залишається підприємцем. Поведінка підприємства в даній моделі є результатом дії та взаємодії підприємців усіх трьох типів.

Під структурою будь-якого підприємства заведено розуміти його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

Основу діяльності кожного підприємства становлять виробничі процеси, що виконуються у відповідних підрозділах. Саме склад цих підрозділів і характеризує виробничу структуру підприємства. Існує кілька принципів класифікації виробничих структур.

1. Залежно від підрозділу, діяльність якого покладено в основу виробничої структури, розрізняють цехову, безцехову, корпусну та комбінатську виробничі структури.

За цехової виробничої структури основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської

спеціалізації. За характером своєї діяльності цехи поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні.

Основні цехи виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства.

Допоміжні цехи виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства.

Обслуговуючі цехи та господарства виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів.

Побічні цехи займаються, як правило, утилізацією, переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва.

У структурі деяких підприємств існують експериментальні (дослідні) цехи, які займаються підготовкою і випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт.

На невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами застосовується безцехова виробнича структура. Основою її побудови є виробнича ділянка, як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. Виробнича ділянка – це сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція.

2. За формою спеціалізації основних цехів розрізняють технологічну, предметну та змішану виробничі структури. Ознакою технологічної структури є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства).

3. Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємства з комплексною та спеціалізованою структурою виробництва.

Підприємства з комплексною виробничою структурою мають усю сукупність основних та допоміжних цехів, а зі спеціалізованою структурою – лише частину. Підприємства зі спеціалізованою структурою поділяють на:

- підприємства механоскладального типу, які отримують заготовки від інших підприємств;
- підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;
- підприємства заготовочного типу, що спеціалізуються на виробництві заготовок;
- підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

Формування виробничої структури здійснюється під впливом багатьох чинників. Головними з них є: виробничий профіль підприємства; обсяги виробництва продукції; рівень спеціалізації; місце знаходження підприємства.

### **III. Питання. ОЦІНКА, КЛАСИФІКАЦІЯ І СТРУКТУРА ОСНОВНИХ ФОНДІВ**

Під оцінкою основних фондів підприємства слід розуміти грошове вираження їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їх динаміки і структури та розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства. Існує декілька видів оцінки основних фондів: залежно від моменту проведення оцінки – за первісною (початковою) чи відновленою вартістю; залежно від стану основних фондів – за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість основних фондів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основних фондів.

Первісна вартість об'єкта основних фондів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядчикам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних фондів;
- ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна вартість безоплатно отриманих та придбаних в обмін основних фондів дорівнює їхній справедливій вартості.

Справедлива (реальна) вартість об'єкта основних фондів дорівнює сумі, за якою може бути здійснений обмін цього об'єкта в результаті операції між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами. Справедлива вартість основних фондів визначається також при їхній переоцінці.

Відновлена вартість основних фондів – це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за нинішніми цінами. Тобто сума коштів (їхніх еквівалентів) або інших форм компенсації, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності, називається відновленою вартістю.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість і визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних фондів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Залишкова вартість основних



фондів на час їхнього вибуття з експлуатації (зумовленого спрацюванням) називається ліквідаційною вартістю.

Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство має отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення терміну їхнього корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією).

Балансова вартість – це сума, за якою об'єкт основних фондів включається до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації. Балансова вартість основних фондів при їхньому введенні в експлуатацію тотожна первісній вартості. У міру зношення основних засобів їхня балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

## **ТЕМА № 2. ОБОРОТНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА (2 години)**

### **ПЛАН ЛЕКЦІЇ**

1	Склад, структура та класифікація оборотних коштів .....	9
2	Нормування оборотних коштів .....	12
3	Оцінка ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств .....	14
	ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ .....	36

### **I. Питання. СКЛАД, СТРУКТУРА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Грошовий капітал призначається для придбання чинників виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу в сферах виробництва та обігу.

Більшість економістів визначають категорію обігових засобів як грошовий вираз сукупності обігових фондів та фондів обігу. Як показав аналіз літературних джерел, суперечності виникають з приводу того, що обігові активи поділяють на дві частини – обігові виробничі фонди і фонди обігу, а не розглядають як єдину економічну категорію.

Обігові засоби є єдиною сукупною масою вартості, яка є в різних функціональних формах у ході кругообігу. У ході відтворення вони виконують різні функції і тому залежно від цього набирають різних функціональних форм – або обігових фондів, або фондів обігу, – але не можна плутати обігові фонди із фондами обігу. Ця відмінність має принципове значення при дослідженні функціонування обігових засобів підприємства та виявленні резервів стосовно підвищення ефективності їх використання.

Оборотні кошти – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

До оборотних виробничих фондів належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні й швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів.

Фонди обігу – це залишки готової продукції на складах підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також кошти, вкладені в короткострокові цінні папери.

Склад оборотних коштів – це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Структура оборотних коштів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

Оборотні кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками:

- залежно від участі їх у кругообігу коштів;
- за методами планування, принципами організації та регулювання;
- за джерелами формування.

Відповідно до першої ознаки, оборотні кошти поділяються на оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, та оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.

За відношенням до планування, поділяються на нормовані та ненормовані.

До нормованих оборотних коштів належать кошти, відносно яких установлюються нормативи запасів: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, малоцінні та швидкозношувані предмети та залишки готової продукції на складах підприємств.

Ненормовані оборотні кошти включають фонди обігу, за винятком готової продукції на складі.

За джерелами формування, оборотні кошти поділяються на власні та прирівняні до власних; залучені.

Власні оборотні кошти утворюються за рахунок доходу підприємства для покриття потреби в мінімально необхідних запасах, що забезпечують йому оперативну самостійність у виробничій та фінансовій сферах діяльності. Плановий розмір цих коштів визначається нормуванням. Прирівняні до власних – це кошти, які тимчасово використовуються в обігу з інших фондів, кредиторська заборгованість тощо та використовуються як резерв, коли необхідно відновити платоспроможність підприємства.

Залучені кошти утворюються за рахунок кредитів банку та кредиторів для покриття тимчасових потреб підприємства.

Використовуючи оборотний капітал, підприємству необхідно визначити оптимальний обсяг та структури оборотних активів їх покриття і співвідношення між ними. При низькому рівні оборотного капіталу виробнича

діяльність не забезпечується необхідними ресурсами, отже, для підприємства можливі втрати ліквідності та платоспроможності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальною. Подальші підвищення величини оборотних активів призведе до того, що підприємство буде мати в розпорядженні тимчасово вільні, бездіяльні поточні активи, а також зайві витрати фінансування, що призведе до зниження прибутку і рентабельності.

Таким чином, у процесі використанні оборотного капіталу необхідно знайти рівновагу між ризиком втрати ліквідності та платоспроможності й ефективністю роботи. Це зводиться до вирішення двох задач:

- забезпечення платоспроможності;
- забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів.

За ступенем ліквідності виділяють наступні види активів:

- абсолютно ліквідні активи. До них відносяться оборотні активи, які не потребують реалізації і представляють собою готові засоби платежу:

грошові кошти;

- високоліквідні активи. Характеризують групу активів, які можуть бути швидко звернені в кошти (як правило, протягом місяця), без відчутних втрат своєї ринкової вартості: короткострокові фінансові вкладення, короткострокова дебіторська заборгованість;

- середньоліквідні активи. До цього виду відносяться оборотні активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості в термін від одного до шести місяців: дебіторська заборгованість (крім короткострокової), запаси готової продукції;

Ризик втрати ліквідності або зниження ефективності, обумовлений змінами в поточних активах, прийнято називати лівобічним, оскільки ці активи розміщені в лівій частині балансу.

- слаболіквідні активи. До них відносяться оборотні активи підприємства, які можуть бути звернені в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише після закінчення значного періоду часу (від півроку і вище): запаси сировини і напівфабрикатів, незавершене виробництво;

- неліквідні активи. Активи, які самостійно не можуть бути звернені в кошти. Вони можуть бути реалізовані лише в складі майнового комплексу: безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів.

Оборотні кошти знаходяться в розпорядженні підприємства і вилученню не підлягають. Підприємства можуть продавати їх і передавати їх іншим підприємствам, організаціям, установам, громадянам, здавати в оренду, надавати в тимчасове користування (за винятком тих, які не перебувають у власності або використанні підприємств).

Тривалість перебування коштів в обороті визначається сукупним впливом низки різноспрямованих зовнішніх і внутрішніх факторів: сфера діяльності, галузева приналежність і ряд інших, економічна ситуація в країні, система безготівкових розрахунків та пов'язані з нею умови.

## **II. Питання. НОРМУВАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ**

Оборотні фонди - це частина виробничих фондів підприємства, що повністю споживаються в кожному виробничому циклі виготовлення продукції, переносять усю свою вартість на вартість цієї продукції і в процесі виробництва змінюють свою натуральну форму.

У плановій та обліковій політиці підприємства оборотні фонди поділяють на:

- 1) виробничі запаси;
- 2) незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;
- 3) витрати майбутніх періодів.

Згідно з П(С)БО 9 запаси – це активи, які:

- утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

У господарській діяльності запаси поділяють на:

1) сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та гній матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

2) незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

3) готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, що передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом;

4) товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством із метою подальшого продажу;

5) малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше як одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік.

Ці запаси використовуються у господарській діяльності підприємств у формі засобів праці, які формуються із предметів відносно невеликої вартості (малоцінні) з порівняно малим строком служби (швидкозношувані). За своїм значенням у процесі відтворення вони є засобами праці, але з метою спрощення визначення витрат, потреби в них, контролю за рухом, їх виділяють в окрему

групу оборотних активів – малоцінні й швидкозношувані предмети. На підприємстві їх класифікують, як правило, за такими групами:

1. Інструменти і пристосування загального призначення – різальні, слюсарно-монтажні й подібні до них інструменти, вимірювальні прилади і пристосування, що мають універсальне застосування при виготовленні різних видів продукції.

2. Спеціальні інструменти і пристосування – інструменти, штампи, прес-форми і подібні до них предмети, які використовують для виконання лише одного індивідуального замовлення чи виробництва певних виробів (наприклад, виготовлення і випробування деталей та вузлів).

3. Технологічна тара, що багаторазово використовується безпосередньо в технологічному процесі (фляги, діжки, контейнери для транспортування продукції, деталей, піддони тощо).

4. Інвентар виробничого призначення – робочі столи, обладнання, що сприяє охороні праці, шафи, тумбочки тощо.

5. Господарський інвентар – конторські та інші меблі, гардероби, телефонні апарати, протипожежний інвентар тощо.

6. Прилади, засоби автоматизації та лабораторне обладнання.

7. Спеціальний одяг, взуття та запобіжні пристосування (комбінезони, костюми, куртки, штани, халати, кожухи, шлеми, протигази та ін.).

8. Постільна білизна (матраци, подушки, ковдри, простирадла, наволочки, рушники тощо).

9. Інші малоцінні та швидкозношувані предмети (кухонний посуд та речі, інвентар для соціально-культурних заходів, спортивний і туристський інвентар, брезенти й тимчасові (нетитульні) споруди, пристосування і пристрої, витрати на зведення яких входять до собівартості будівельно-монтажних робіт.

Крім виробничих запасів, як було зазначено, до складу оборотних фондів входять:

Незавершене виробництво, що включає предмети праці, які перебувають у процесі виробництва на різних стадіях оброблення безпосередньо на робочих місцях у цехах, на дільницях, або ж у процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

Напівфабрикати власного виготовлення, до яких належать ті предмети праці, які повністю були оброблені в одному виробничому підрозділі (цеху), але подальше оброблення повинні пройти в інших підрозділах (цехах).

Витрати майбутніх періодів не є речовим елементом оборотних фондів. Вони являють собою грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на витрати продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. Це витрати на проектування та освоєння нових видів продукції, раціоналізацію і винахідництво, проектування різних удосконалень виробництва, придбання науково-технічної, економічної та комерційної інформації, підписку періодичних видань тощо.

### **III. Питання. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їхнього обороту (оборотністю). Прискорення оборотності цих коштів зумовлює:

- 1) збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;
- 2) вивільнення частини коштів і, завдяки цьому, створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Розглянемо показники ефективного використання оборотних коштів, серед них:

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Показником, що є оберненим коефіцієнту оборотності, є коефіцієнт завантаження оборотних коштів. Він показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник рентабельності (віддачі) оборотних коштів, який являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів.

Для розрахунку рентабельності оборотних коштів можна використовувати різні види прибутку, основні з них – валовий та чистий прибуток.

Залежно від цього отримуємо і відповідні показники рентабельності оборотних коштів – валову або чисту рентабельність.

У результаті прискорення оборотності оборотних коштів відбувається процес вивільнення їх з обороту, а при сповільненні – в оборот залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів відображає пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їх нормативом (або з залишками попереднього періоду).

Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає:

- стабільність оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції;
- зростання залишків оборотних коштів при випереджаючих темпах зростання обсягів реалізованої продукції.

Ефективне використання оборотних коштів дає змогу підприємству заощадити значні суми грошових коштів, збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

Для поліпшення використання оборотних фондів необхідно, в першу чергу, провести аналіз їхнього ефективного використання. Ефективність використання оборотних фондів визначається з метою:

- об'єктивної оцінки стану споживання ресурсів в основному та допоміжному виробництвах;
- контролю обсягу витрат на їх придбання та збереження;
- прийняття рішень із питань організації економії ресурсів та розробки шляхів раціонального їх використання.

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства визначається за допомогою показників, які можна умовно поділити на дві групи: загальні й конкретні. До загальних показників належать матеріаловіддача та матеріаломісткість. Ці показники визначаються у вартісних і натурально-вартісних величинах. Вони розраховуються в цілому по народному господарству, галузі та підприємствах.

### **ТЕМА № 3. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА. ФОНД РОБОЧОГО ЧАСУ (2 години)**

#### **ПЛАН ЛЕКЦІЇ**

1	Виробнича програма підприємства .....	15
2	Система показників оцінки виробничої програми підприємства ...	17
3	Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю підрозділів .....	19
<b>ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>		<b>36</b>

#### **I. Питання. ВИРОБНИЧА ПРОГРАМА ПІДПРИЄМСТВА**

Головним розділом плану господарської діяльності підприємства є його виробнича програма (план виробництва продукції) – система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок. Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, використовуючи: початкові дані про виявлене в процесі вивчення ринку попиту, портфель заказів на продукцію інших споживачів; які відображає його постійні прямі господарські зв'язки; державні контракти, замовлення, які передбачають не тільки конкретну їх величину, а і гарантоване державне забезпечення оплати поставок і необхідних бюджетних асигнувань. Оскільки

продукція завжди відтворюється в натуральній і вартісній формах, виробнича програма підприємства має дві складові: перша – обсяг виробництва в натуральних вимірниках; друга – вартість обсягу виробництва.

Важливим етапом розробки виробничої програми підприємства є обґрунтування планованих обсягів випуску продукції виробничою потужністю. В процесі обґрунтування зіставляється плановий і максимально можливий обсяг випуску продукції кожного найменування, виявляються внутрішньовиробничі диспропорції в завантаженні устаткування. На основі цього намічаються заходи щодо поліпшення використання устаткування, розширенню спеціалізації і кооперації виробництва.

Плановий обсяг випуску за кожним виробом розподіляється по календарних періодах року (кварталам, місяцям). При цьому керується наступними вимогами:

- дотримання встановлених термінів поставки продукції відповідно до укладених договорів;
- рівномірне використання виробничої потужності підприємства з урахуванням заходів щодо її збільшення і рівномірне завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення масовості виробництва в окремі календарні періоди шляхом укрупнення серій і обмеження номенклатури виробів, що одночасно виготовляється.

При розподілі виробництва продукції відповідно до цих вимог враховуються кількість робочих днів в кожному плановому періоді, змінність роботи, планована зупинка агрегатів і верстатів на ремонт, стан технічної підготовки виробництва і ін.

Останніми роками істотно була підвищена відповідальність підприємств за виконання зобов'язань по поставках продукції. Тому важливе значення має розробка в тісному зв'язку з планом виробництва календарних планів поставок на рік, квартал, місяцю по кожному найменуванню продукції і по споживачах. В межах місяця обсяг поставок розподіляється з урахуванням першочергового заповнення недопостачання в минулому періоді, забезпечення рівномірного відвантаження продукції крупним споживачам, поставки на експорт і т.д. Надалі задача зводиться до чіткого оперативного управління виготовленням і відвантаженням продукції відповідно до укладених договорів і плану поставки.

На підставі плану випуску продукції підприємства розробляються річні, квартальні і місячні виробничі програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання із номенклатури і загального обсягу продукції. В завданні за номенклатурою указується кількість підлягаючих виготовленню окремих видів продукції в натуральних вимірниках. Планово-облікові одиниці (номенклатурні позиції), в яких встановлюється завдання цехам за номенклатурою, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Для випускаючих цехів програма складається за найменуванням і кількості готових виробів відповідно до плану виробництва підприємства.

В одиничному і серійному виробництві для заготівельних і оброблювальних цехів номенклатурне завдання встановлюється звичайно в



комплектах на замовлення, виріб або вузол. В умовах масового виробництва цим цехам планується випуск заготовок і деталей за окремими найменуваннями.

З метою строгого взаємозв'язку виробничі програми основних цехів складаються в порядку, зворотному послідовності технологічного процесу, тобто розробка плану йде по ланцюжку «випускаючі – оброблювальні – заготівельні цехи». Оброблювальні цехи повинні виготовити таку кількість деталей, які потрібні для запланованого випуску готових виробів поставки на сторону як запасні частини і підтримку заділу на нормативному рівні. Заготівельні цехи, у свою чергу, забезпечують заготівками оброблювальні цехи.

Виробнича програма кожного цеху розробляється на основі розрахунку виробничої потужності окремих груп устаткування зіставленням їх сумарної корисної фонду роботи і завантаження в машино-годиннику. Такі розрахунки дозволяють виявити вузькі місця в цехах і вжити заходів до усунення диспропорцій в завантаженні устаткування.

На основі виробничих програм основних цехів складаються плани виробництва для допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства: ремонтних, інструментальних, енергетичних цехів, транспортного господарства і ін. Виробничі програми допоміжних цехів розробляються відділами підприємства відповідно до встановленої потреби в їх продукції і послугах.

Виходячи з планів цехів розробляються виробничі завдання для ділянок. Заключним етапом планування виробництва є доведення завдань із виконання окремих виробничих процесів і виготовлення продукції безпосередньо до бригад і робочих місць.

Критерієм планування оптимальної виробничої програми є досягнення найбільшої рентабельності. Планування виробничої програми повинне чітко кореспондуватися з плануванням програми збуту.

Особливості планування виробничої програми визначаються видом і кількістю вузьких місць у виробництві (зниження або відсутність попиту на окремі види продукції; устаткування, що має низьку потужність; дефіцитні матеріали та ін.) і можливістю використання альтернативних технологічних процесів.

## **II. Питання. СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Розрізняють такі групи показників:

- проміжні і кінцеві;
- натуральні і вартісні;
- кількісні і якісні;
- абсолютні і відносні;
- інформаційні, розрахункові, затверджувані.

Класифікація продукції підприємства передбачає її групування за окремими ознаками, при цьому слід зазначити, що в основу планування

виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники.

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

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, що виготовляється, а асортимент - це різновидність виробів у межах даної номенклатури характеризує склад даного виду продукції по типах, марках, профілях, рівням якості, зокрема сортам. Звичайно натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри тощо).

Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою і децентралізованою. Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів (фінансуються за рахунок держбюджету України) і державних замовлень (фінансуються за рахунок власних коштів підприємства та кредитних ресурсів). Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях по номенклатурі й асортименту.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно чистої продукції, нормативної вартості обробітку, валового і внутрізаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

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

При аналізі виконання підприємством плану по номенклатурі і асортименту дається кількісна оцінка виконання плану шляхом обчислення фактичного випуску продукції в межах встановленого плану і порівняння його з плановими показниками.

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів в певних товарах і врахувати якісні характеристики товарів.

Для узагальненої характеристики діяльності підприємства і для ув'язки виробничої програми з фінансовими показниками визначається обсяг продукції у вартісному виразі.

Оцінюючи випуск продукції, необхідно враховувати, що вироблена в даному періоді продукція (ПВ) не ідентична реалізованій продукції (ПР).

Продукцію слід розрізняти за ступенем готовності з точки зору виробничого циклу даного підприємства та з точки зору потреб споживання.

Вироби, які є закінченими з точки зору виробничого циклу даного підприємства, називають готовою продукцією (ГП) і призначаються для реалізації зовнішнім споживачам.

Готова продукція є часткою товарної продукції підприємства (ТП), яка також включає вироби, навіть незакінчені з точки зору виробничого циклу

даного підприємства, але призначені для кінцевого споживання даним підприємством та сторонніми організаціями.

Крім того, до складу товарної продукції включаються інструменти, приладдя, роботи та послуги, які реалізуються на сторону (ІПР). Таким чином, товарна продукція – це вироби підприємства, які призначені для продажу стороннім організаціям та внутрішнього споживання на самому підприємстві.

До обсягу товарної продукції включають готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу.

Якщо продукція, що виготовлена цехом, відділом або іншим підрозділом підприємства, призначена не для продажу, або споживання, а для подальшої переробки, вона відноситься до категорії напівфабрикатів (НФ).

Товарна продукція без врахування напівфабрикатів, відпущених на сторону, складає готову продукцію.

Продукція, яка на момент аналізу знаходиться в цехах підприємства на технологічному процесі і ще не готова для передачі в інші підрозділи підприємства, є внутрішньоцеховим незавершеним виробництвом (ЦНВ).

Внутрішньоцехове незавершене виробництво разом із напівфабрикатами складає повне незавершене виробництво. Валову продукцію (ВП) підприємства складають готова продукція, напівфабрикати, інструменти, прилади, роботи (послуги), що реалізовані на сторону, разом із змінами залишків незавершеного виробництва за звітний період.

Аналіз різних категорій продукції здійснюють в розрізі відповідності досягнутих результатів їх запланованих рівнів. В ринковій економіці виконання плану аналізується для процедур внутрішнього контролю, на самому підприємстві, управлінського обліку та оцінки ефективності роботи виробничих менеджерів. Аналіз виробництва продукції за певний період здійснюється як в натуральному, так і в грошовому виразі. Зростання випуску продукції як в натуральному, так і в грошовому виразі (при незмінному рівні ціни), свідчить про успішну роботу підприємства та його гарні перспективи.

### **ІІІ. Питання. ОБҐРУНТОВУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ВИРОБНИЧОЮ ПОТУЖНІСТЮ ПІДРОЗДІЛІВ**

Розрахунок виробничих потужностей – найважливіша частина техніко-економічного обґрунтовування плану промислового виробництва.

Під виробничою потужністю розуміється максимум можливий річний (добовий, змінний) випуск продукції в номенклатурі і асортименті, що передбачається планом, при повному використанні виробничого устаткування і виробничих потужностей з урахуванням вживання передових технологій виробництва і організації праці.

Як величина змінна, вона розраховується на початок планового періоду – вхідна потужність і на кінець його вихідна потужність.

Під вхідною виробничою розуміється потужність, яку розташовує підприємство, цех або ділянка на початок планового періоду, звичайно на 1 січень розрахункового року. Вхідна потужність визначається по наявному устаткуванню.

Для планових розрахунків використовується показник середньорічної виробничої потужності, який розташовуватиме підприємство, цех, ділянка в середньому за плановий період – рік.

Виробнича потужність підприємства визначається по потужності провідних цехів, потужність цехів – по потужності провідних ділянок, потужність ділянок – по потужності провідного устаткування. Провідними цехами на машинобудівних підприємствах звичайно є механічні або складальні, але залежно від спеціалізації заводу і трудомісткості виконуваних робіт ведучими можуть бути і інші цехи.

Ведучим вважається ділянка, що грає вирішальну роль у виконанні виробничої програми цеху. До провідного устаткування відносять складне по технічному рівню і займаюче найбільший питомий все в трудомісткості що виготовляється в цеху (на ділянці) продукції.

Розрахунок виробничої потужності ведеться по всьому встановленому (діючому і недіючому) в основних цехах устаткуванню. Не враховується резервне устаткування і устаткування допоміжних ділянок основних цехів.

При розрахунку виробничої потужності визначають фундацію часу роботи устаткування. Розрізняють три фонди часу роботи устаткування: календарний; режимний або номінальний; ефективний (дійсний, плановий).

Календарний фонд часу є твором числа календарних днів в році на 24 год, тобто в не високосному році  $F_{\text{кал}} = 24 * 365 = 8760$  год. Календарний фонд часу застосовна тільки для підприємств і цехів з безперервним характером виробництва (наприклад, в металургії). Проте і в цьому випадку по відповідних нормативах віднімається час на ремонт і зупинки з технологічних причин, якщо ці зупинки не входять в норми використання устаткування.

Режимний (номінальний) фонд часу визначається як твір кількості робочих днів в розрахунковому періоді на кількість робочого годинника в доба відповідно прийнятому режиму роботи (в одну, дві або три зміни), з якого віднімається кількість неробочого годинника скороченого робочого дня в передсвяткові дні.

Ефективний (дійсний, плановий) фонд часу роботи одиниці устаткування розраховується як максимум можливий при заданому режимі змінності, за вирахуванням часу виконання ремонтних операцій і міжремонтного обслуговування, визначеного Єдиною системою планово-запобіжного ремонту. Цей час встановлюється у відсотках до режимного фонду і звичайно приймається рівним в межах – від 2 до 12%. Втрати часу з будь-яких інших (організаційним, технічним) причин об увагу при розрахунках виробничої потужності не приймається.

Методика розрахунку виробничої потужності ділянки, цеху, підприємства (об'єднання) залежить від типу організації виробництва. Так, на заводах масового виробництва, де номенклатура продукції, що випускається, обчислюється одним виробом або декількома одиницями, розрахунок ведеться по окремих робочих місцях, наочно-замкнених ділянках, потокових лініях (по закріпленім за ними деталях і вузлах).

## **ТЕМА № 4. КАДРИ ПІДПРИЄМСТВА. ПРОДУКТИВНІСТЬ, ПРИБУТОК, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ І СОБІВАРТІСТЬ (2 години)**

### **ПЛАН ЛЕКЦІЇ**

1	Кадри підприємства, їх класифікація та структур.....	21
2	Рентабельність продукції та рентабельність підприємства .....	23
3	Класифікація норм і нормативів промислового підприємства .....	27
	<b>ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ .....</b>	<b>36</b>

### **I. Питання. КАДРИ ПІДПРИЄМСТВА, ЇХ КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТРУКТУР**

Кадри підприємства – це сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві і входять до його облікового складу. В обліковий склад включаються всі працівники, прийняті на роботу, пов'язану як з основною, так і неосновної його діяльністю.

Трудові ресурси (кадри) підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і її конкурентоспроможність. Трудові ресурси надають руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість і додатковий продукт у формі прибутку.

Основними аспектами впливу людського фактора на підвищення ефективності роботи підприємства є: відбір і просування кадрів; підготовка кадрів і їх безперервне навчання; стабільність і гнучкість складу працівників; вдосконалення матеріальної і моральної оцінки праці працівників.

Кадровий склад чи персонал підприємства і його зміни мають визначені кількісні, якісні і структурні характеристики.

Облікова чисельність працівників підприємства - це чисельність працівників облікового складу на визначене число чи дату з обліком прийнятих

і вибулих за цей день працівників. Явочна чисельність - це кількість працівників облікового складу, що з'явилися на роботу. Різниця між явочним і обліковим складом характеризує кількість добових простоїв (відпустки, хвороби, відрядження тощо). Середньооблікова чисельність працівників за місяць визначається шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця, включаючи святкові і вихідні дні, і ділення одержаної суми на кількість календарних днів місяця. Середньооблікова чисельність працівників за квартал (рік) визначається шляхом підсумовування середньооблікової чисельності працівників за всі місяці роботи підприємства в кварталі (року) і розподілу отриманої суми на 3 (12). Для правильного визначення середньооблікової чисельності працівників необхідно вести щоденний облік працівників облікового складу з урахуванням наказів (розпоряджень) про прийняття, переведення працівників на іншу роботу та припинення трудового договору.

Якісні характеристики персоналу підприємства та якість праці оцінити значно складніше. Намічено лише основне коло параметрів або характеристик, що визначають якість праці: економічні (складність праці, кваліфікація працівника, галузева приналежність, умови праці, виробничий стаж), особистісні (дисциплінованість, наявність навичок, сумлінність, оперативність, творча активність), організаційно-технічні (привабливість праці, насиченість устаткуванням, рівень технологічної організації виробництва, раціональна організація праці) і соціально-культурні (колективізм, соціальна активність, загальнокультурний і моральний розвиток).

Структурна характеристика трудових ресурсів (персоналу) Підприємства визначається складом і кількісним співвідношенням окремих категорій і груп працівників підприємства. Залежно від виконуваних функцій працівники виробничого підприємства поділяються на кілька категорій і груп.

Працівники торгівлі та громадського харчування, житлового господарства, медичних і оздоровчих установ, навчальних закладів та курсів, а також установ дошкільного виховання і культури, які перебувають на балансі підприємства, відносяться до непромислового персоналу підприємства. Кадри підприємства, безпосередньо пов'язані з процесом виробництва продукції (послуг), тобто зайняті основною виробничою діяльністю, представляють собою промислово-виробничий персонал. До нього відносяться всі працівники основних, допоміжних, підсобних і обслуговуючих цехів; науково-дослідних, конструкторських, технологічних організацій і лабораторій, що знаходяться на балансі підприємства; заводоуправління з усіма відділами і службами, також служб, зайнятих капітальним і поточним ремонтом устаткування і транспортних засобів свого підприємства. Працівники промислово-виробничого персоналу підрозділяються на 2 основні групи: робітники і службовці. До робочим відносяться особи, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей, ремонтом основних засобів, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. В свою чергу робочі зазвичай підрозділяються на основних і допоміжних. Їх співвідношення - аналітичний показник роботи підприємства. В групі службовців зазвичай

виділяються такі категорії працюючих, як керівники, фахівці і власне службовці. Віднесення працівників підприємства до тієї чи іншої групи визначається класифікатором професій робітників, посад і тарифних розрядів службовців, що мають, по суті, значення загальноросійського державного стандарту. До керівникам відносяться працівники, що займають посади керівників підприємства та їх структурних підрозділів, а також їх заступники за такими посадами: директора, начальники, керуючі, завідувачі на підприємстві, у структурних одиницях та підрозділах; головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік, головний технолог, головний економіст та ін.). До фахівцям відносяться працівники, зайняті інженерно-технічними, економічними, бухгалтерськими, юридичними і іншими аналогічними видами діяльності. Фахівці і керівники здійснюють організацію виробничого процесу і керівництво їм. До власне службовцям відносяться працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування і діловодство (агенти, касири, контролери, діловоди, обліковці, креслярі та інші).

Структура кадрів визначається і аналізується по кожному підрозділу, а також може розглядатися за такими ознаками, як вік, стать, рівень освіти, стаж роботи, кваліфікація, ступінь виконання норм тощо.

Залежно від характеру трудової діяльності кадри підприємства поділяються за професіями, спеціальностями і рівнями кваліфікації. Професійно-кваліфікаційна структура кадрів складається під впливом професійного і кваліфікаційного поділу праці. При цьому під професією мається на увазі особливий вид трудової діяльності, що вимагає певних теоретичних знань і практичних навичок, а під спеціальністю - вид діяльності в межах професії, що має специфічні особливості і вимагає від працівників додаткових спеціальних знань і навичок. Спеціальність визначає вид трудової діяльності в рамках однієї і тієї ж професії. Працівники кожної професії і спеціальності розрізняються рівнем кваліфікації, т. е. ступенем оволодіння працівниками тією чи іншою професією або спеціальністю, від якої потерпають в кваліфікаційний (тарифних) розрядах і категоріях. Тарифні розряди і категорії - це одночасно і показники, що характеризують ступінь складності робіт. Професійно-кваліфікаційна структура службовців підприємства знаходить відображення в штатному розкладі - документі, щорічно затверджується керівником підприємства і представляє собою перелік згрупованих по відділах і службам посад службовців з зазначенням розряду (категорії) робіт і посадового окладу. Перегляд штатного розкладу здійснюється протягом року шляхом внесення в нього змін відповідно до наказу керівника підприємства.

Трудовий колектив за чисельним складом, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він весь час змінюється: звільняються одні працівники, вживаються інші. Зміни такого роду характеризуються плинністю кадрів.

## **II. Питання. РОЗРАХУНОК РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ТА РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Собівартість продукції – витрати на виробництво та реалізацію продукції у грошовому виразі.

Собівартість є важливим показником, що характеризує використання ресурсів виробництва, ефективність діяльності, рівень організації, технічного оснащення і тому інше.

Планування собівартості на підприємстві здійснюється за напрямками:

- за економічними елементами - кошторис витрат.
- за статтями калькуляції.

Кошторис витрат складається на весь обсяг продукції, охоплює всі витрати незалежно від місця їх виникнення, витрати групуються за простими елементами відповідно їх економічного змісту.

Кошторис витрат дозволяє визначити загальний обсяг ресурсів, що споживаються, обсяг оборотних коштів.

Калькуляція собівартості продукції складається на одиницю продукції, її статті дають уявлення про місце виникнення витрат, крім цього, до калькуляції входять як прості елементи витрат так і комплексні статті.

За допомогою калькуляції можна виявити резерви зниження собівартості, визначити витрати за місцем їх походження. Залежно від галузі до калькуляції включають різні статті.

Кошторис витрат на виробництво:

1. Матеріальні витрати (сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергія...)

2. Оплата праці

3. Відрахування у соціальні фонди

4. Амортизація основних фондів (на повне відновлення)

5. Інші витрати

Калькуляція собівартості продукції:

1. Сировина і матеріали

2. Паливо та енергія на технологічні потреби

3. Зарплата виробничих робочих

4. Відрахування у соціальні фонди від заробітної плати виробничих робочих

5. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання

6. Цехові витрати

Всього цехова собівартість

7. Загальнозаводські витрати

Всього виробнича собівартість

8. Позавиробничі витрати

Всього повна собівартість

Витрати на утримання та експлуатацію обладнання:

- матеріали (на утримання та експлуатацію обладнання)
- заробітна плата (допоміжних робочих)
- відрахування у соціальні фонди



- амортизаційні відрахування
- витрати на поточний ремонт... та інші витрати.

#### **Цехові витрати:**

- матеріали ( на утримання та експлуатацію споруд, будівель)
- заробітна плата ( ІТР, службовців, МОП)
- відрахування у соціальні фонди
- амортизаційні відрахування
- витрати на поточний ремонт... та інші витрати.

#### **Загальновиробничі витрати:**

- зарплата апарата управління
- відрахування у соціальні фонди
- утримання та амортизація споруд
- охорона...

#### **Позавиробничі витрати:**

- реклама
- транспортування, розвантаження
- інші витрати , що пов'язані зі збутом продукції...

#### **Класифікація витрат**

##### *I. За способом віднесення на собівартість:*

*Прямі* – це витрати , що віднесені на собівартість безпосередньо прямим шляхом і формуються на одиницю продукції ( матеріали, зарплата...)

*Непрямі* – це витрати, що пов'язані з усією виробничо – господарською діяльністю цеха або підприємства . Вони переносяться на собівартість продукції непрямим шляхом, наприклад, пропорційно заробітній платні або вартості роботи за одиницю часу...

##### *II. За характером залежності від обсягу виробництва:*

УМОВНО – ПОСТІЙНІ – це витраті, що не залежать прямо від обсягу виробництва ( витрати , що пов'язані з обслуговуванням та управлінням ...)

УМОВНО – ЗМІННІ – це витрати, прямо залежать від обсягу виробництва ( матеріали, технологічне паливо , заробітна плата виробничих робочих...)

##### *III За ступенем однорідності:*

ПРОСТІ - це витрати однакові за економічним змістом ( матеріали, зарплата...)

КОМПЛЕКСНІ – це витрати різні за економічним змістом , але об'єднані в одну статтю ( витрати на утримання та експлуатацію обладнання, цехові витрати...)

Крім цього витрати поділяються на :

основні та побічні

поточні, довгострокові, одноразові

продуктивні, непродуктивні...

#### **ВИДИ СОБІВАРТОСТІ**

- залежно від місця формування витрат і як наслідок ступеня готовності продукції собівартість буває: цехова, виробнича, повна.

- залежно від часу розрахунку витрат собівартість буває: планова, фактична, нормативна, кошторисна...

- в промисловості відокремлюють собівартість галузеву та індивідуальну.

Важливим моментом при формуванні цього плану є розробка заходів по зниженню собівартості продукції. Слід відзначити такі джерела зниження собівартості:

- економія втіленої в товарі праці, тобто раціональне використання засобів та предметів праці, таких як сировина, матеріали, інструмент, паливо, енергія, обладнання, амортизація...

- економія живої праці, тобто підвищення продуктивності праці, зменшення трудомісткості продукції...

- економія витрат пов'язаних з організацією та управлінням.

Важливими факторами зниження собівартості є технічне оснащення виробництва, удосконалення організації праці та виробництва, структура номенклатури продукції

Ефективність виробництва – це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальноекономічну ефективність виробництва називають також загальною продуктивністю виробництва.

Загальна методологія визначення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення.

Розрізняють результат самого процесу виробництва, який може виступати у формі чистої продукції підприємства, прибутку, і кінцевий народногосподарський результат роботи підприємства, який, крім обсягів виготовленої продукції, враховує її споживну вартість, значимість для суспільства.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці.

Одним із показників ефективності діяльності підприємства є рентабельність. Рентабельність – це ступінь дохідності, вигідності, прибутковості бізнесу. Її вимірюють за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва продукції і послуг окремих видів. Рентабельність – це відносний показник, що характеризує рівень ефективності (дохідності) роботи підприємства.

Показники рентабельності повніше, ніж прибуток, характеризують результати господарювання, тому що їхня величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують для оцінювання діяльності підприємства і як інструмент в інвестиційній політиці та ціноутворенні.

- Показники рентабельності можна об'єднати в кілька груп.
1. Показники, що базуються на витратному підході. До них відносять:
    - а) рентабельність продукції;
    - б) рентабельність операційної діяльності;
    - в) рентабельність інвестиційної діяльності;
    - г) рентабельність окремих інвестиційних проектів;
    - д) рентабельність звичайної діяльності.
  2. Показники, що характеризують прибутковість продажів. До них відносять:
    - а) валову рентабельність продажів;
    - б) чисту рентабельність продажів.
  3. Показники, в основі яких лежить ресурсний підхід. До них відносять:
    - а) рентабельність сукупних активів або загальну рентабельність;
    - б) рентабельність операційного капіталу;
    - в) рентабельність основного капіталу;
    - г) рентабельність оборотного капіталу;
    - д) рентабельність власного капіталу.

### III. Питання. КЛАСИФІКАЦІЯ НОРМ І НОРМАТИВІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Норми і нормативи та їх призначення в поточному плануванні

Найменування норм і нормативів	Відділи, відповідальні за організацію розробки норм і нормативів	Призначення норм і нормативів
1	2	3
Норми витрат живої праці		
Норми витрат часу по видах виробів і робіт (технологічна трудомісткість)	Відділ головного технолога і відділ заробітної плати	Для розрахунку чисельності виробничих робітників і фонду заробітної плати
Норми обслуговування устаткування і робочих місць	Відділи: праці і заробітної плати, головного технолога	Для визначення чисельності працюючих і фонду заробітної плати
Норми витрат часу по повній трудомісткості продукції	Ті ж	Для розрахунку загальної чисельності працюючих і фонду заробітної плати, виробничої потужності підприємства
Коефіцієнти виконання норм	Відділ праці і заробітної плати	Для розрахунку чисельності виробничих робітників
Норми матеріальних витрат		
Норми витрат сировини й основних матеріалів по окремих видах виробів	Відділи: головного технолога і головного металурга	Для розрахунку потреби в матеріальних ресурсах

Нормативи і норми витрат допоміжних матеріалів для технологічних цілей	Ті ж	Ті ж
Норми витрат матеріалів на ремонтно - експлуатаційні потреби	Відділи: головного механіка, головного енергетика	Для розрахунку потреби в матеріальних ресурсах на ремонтно-експлуатаційні потреби
Норми витрат палива, електроенергії інших видів енергії на технологічні цілі	Відділи: головного енергетика, головного технолога	Для розрахунку потреби в паливі і різних видах енергії
Норми витрат палива, електроенергії й інших видів енергії для комунально-господарських потреб	Відділи: головного енергетика, головного технолога	Для розрахунку потреби в паливі і різних видах енергії
Норми витрат напівфабрикатів і комплектуючих виробів, що надходять зі сторони	Відділи: головного технолога, головного конструктора, головного механіка, головного енергетика, транспорту	Для розрахунку потреби в напівфабрикатах і комплектуючих výroбах
Норми витрат інструменту	Відділи: головного технолога, головного механіка й інструментального господарства	Для розрахунку потреби в інструменті
Нормативи відходів і втрат	Відділи: головного технолога, головного металурга	Для розрахунку потреби матеріальних ресурсів
Норми і нормативи використання засобів праці		
Коефіцієнт використання середньорічної потужності	Відділи: головного технолога, головного механіка	Для розробки плану виробництва і реалізації обсягу продажів
Питома вага встановленого устаткування	Відділи: головного технолога, головного механіка	Для розрахунку виробничих потужностей
Норми зйому продукції з одиниці устаткування, годинної продуктивності агрегатів, апаратів, а також режими їх роботи в плановому періоді: норми зйому продукції з 1 м <sup>2</sup> виробничої площі	Плановий відділ, виробничо-диспетчерський відділ, відділ головного технолога, відділ праці і зарплати	Для розробки балансу завантаження устаткування, розрахунку виробничої потужності й оцінки ступеня використання основних засобів

Коефіцієнт змінності роботи устаткування	Плановий відділ, відділ головного технолога, головного механіка	Для розрахунку виробничих потужностей
Норми трудомісткості й ремонту одиниці устаткування (одиниці ремонтної складності)	Відділ головного механіка	Для складання графіка планово-попереджувального ремонту
Норми і нормативи організації виробництва		
Норми виробничих запасів сировини, матеріалів, палива	Відділи: головного технолога, головного металурга, виробничо-диспетчерського і матеріально-технічного забезпечення	Для складання плану матеріально-технічного забезпечення і розрахунку нормативу оборотних коштів
Фінансові норми і нормативи		
Норматив оборотних коштів. Рівень рентабельності, норма амортизаційних відрахувань, податки	Фінансовий відділ Плановий відділ Відділ маркетингу	Для розробки фінансового плану
Норми і нормативи, що характеризують якість готової продукції		
Норми вмісту корисної речовини в продукті, норми точності розмірів, надійності, довговічності	Відділ головного конструктора, відділ головного технолога, відділ маркетингу, відділ управління якістю продукції	Для сертифікації продукції, для розробки плану продаж, плану якості продукції

## ТЕМА № 5. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА. ПРОДУКЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

(2 години)

### ПЛАН ЛЕКЦІЙ

1	Цінова політика підприємств .....	29
2	Продукція підприємства .....	34
	ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ .....	36

### І. Питання. ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність діяльності підприємства значною мірою визначається його ціновою політикою.

**Цінова політика** – це комплекс маркетингових та організаційних заходів з управління цінами (урахування попиту і пропонування, система знижок, умови оплати товару, урахування побажань споживачів, важелі просування товарів, післяпродажне обслуговування тощо), що передбачають продаж товару за економічно прийнятними для підприємства цінами, забезпечуючи його існування як юридичної особи в коротко- і довгостроковому періодах.

Наведене визначення цінової політики є узагальненим. Вона має багато форм вияву (різновидів). Конкретний вибір відповідного різновиду цінової політики залежить насамперед від типу ринку. Ф. Котлер виділяє чотири типи ринків, кожний з яких ставить свої проблеми в ціноутворенні і виборі різновиду цінової політики. Зокрема, Ф. Котлер виділяє й аналізує такі типи ринків: чистої конкуренції, монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок і ринок чистої монополії.

Із теми 5 нам відомо, що ринок сільськогосподарської продукції – це ринок олігопсонії. Він істотно відрізняється від чотирьох виділених Ф. Котлером ринків, бо для нього характерна надто велика кількість виробників-продавців і відносно мала кількість покупців, що мають велику ринкову владу.

За такого ринку сільськогосподарські товаровиробники не мають можливостей для вибору суто власної цінової політики, оскільки вона значною мірою підпорядкована ціновій політиці переробних підприємств. По суті, сільськогосподарські товаровиробники мають один вагомий інструмент у здійсненні своєї цінової політики на сільськогосподарську продукцію довготривалого зберігання – зміщувати строки її продажу таким чином, щоб одержати вищу ціну за свій товар порівняно з ціною, що формується після збирання врожаю. Є також деяка можливість маневрувати строками продажу і живої маси тварин, перетримуючи поголів'я, що досягло здавальницької ваги, до часу підвищення ціни. Але тут є ризик підвищення собівартості продукції, яка може не окупитися підвищеною ціною.

З боку переробних підприємств як покупців сільськогосподарської сировини цінова політика в основному була одновекторна – закупити сировину за можливо найменшими цінами і одержати завдяки цьому відповідний економічний зиск. Така егоїстична цінова політика стала однією з головних причин руйнування сировинної бази для молокопереробних підприємств і м'ясокомбінатів насамперед. Виник гострий дефіцит сировини, особливо молока незбираного. Тому Молокопереробні підприємства тепер вимушені істотно підвищувати закупівельні ціни.

Більше того, станом на 2012 р. на ринку молока незбираного виникло небувало до цих пір явище – "цінових воєн" серед молокозаводів за сировину, коли заводи намагаються завдяки підвищенню ціни заохотити аграріїв продавати молоко саме їм.

Зрозуміло, що така цінова політика переробних підприємств є вкрай не продуманою і шкідливою. Тому не випадково урядом у 2010 р була прийнята постанова щодо встановлення мінімальних закупівельних цін на молоко незбиране і на живу масу тварин (ця постанова не цілком узгоджується з вимогами СОТ). Ринок олігопсонії може ефективно функціонувати лише за

умови збалансованості економічних інтересів його основних суб'єктів – сільськогосподарських товаровиробників і переробних підприємств.

Ринок продовольчих товарів є ринком олігополії – відносно невелика кількість виробників-продавців і велика кількість покупців-споживачів. Особливістю такого ринку є те, що новим претендентам відносно важко проникнути на нього, а виробники-продавці в змозі швидко реагувати на цінові дії конкурентів. За твердженням Ф. Котлера, олігополіст ніколи не відчуває впевненості, що може досягти бажаного довгострокового результату за рахунок зниження ціни. Тому за бажання змінити ціну переробне підприємство повинне враховувати можливу реакцію конкурентів. Тут також треба брати до уваги, що ціни на продовольчі товари значною мірою залежать від платоспроможного попиту населення.

Цінова політика значною мірою визначається її цілями. Такими можуть бути максимізація поточних прибутків, забезпечення виживання, завоювання більшої частки в ринку або збереження уже досягнутої, забезпечення лідерства на ринку за якістю товарів.

**Максимізація поточного прибутку** – це короткострокова ціль. Її досягнення вимагає встановлення високих цін. Таку ціль можна ставити, коли попит значно перевищує пропонування або коли підприємство пропонує якийсь унікальний товар.

**Забезпечення виживання** – це також короткострокова ціль, досягнення якої вимагає встановлення надто низьких цін аби збути свій товар. Але довго так тривати не може, оскільки є велика загроза банкрутства. Підприємство може встановлювати на свій товар ціни дещо нижчі за середньоринкові, переслідуючи довгострокову ціль – розширення своєї ніші в ринку і вихід на лідируючі позиції.

**Досягнення лідерства за якістю** – це також довгострокова ціль. Її реалізація дає змогу підприємству встановлювати вищі ціни на свій товар порівняно з конкурентами.

Переробні підприємства можуть ставити перед собою одну із зазначених цілей, змінюючи з часом початкову ціль на іншу – залежно від стану внутрішнього і зовнішнього середовищ.

При цьому варто знати, що **постановка цілей** – це вихідна позиція у визначенні ціни пропонування на товари, у тому числі і продовольчі.

Наступним кроком є визначення попиту на товар, аналіз і оцінка витрат на його виробництво, аналіз цін на аналогічні товари конкурентів, оцінка їх якості і, нарешті, вибір одного із методів встановлення ціни пропонування, про які йтиметься далі.

Зміна цілей цінової політики супроводжується зміною підходів до ціноутворення – глибинних або поверхневих, що знаходить своє відображення в її формах вияву (різновидах). Серед них в економічній літературі виділяють такі: "зняття вершків"; поступового зниження цін, проникнення, диференціювання цін, "шикування" цін, престижних цін, "збиткового" лідера, гнучких цін і деякі інші. Зразу ж зазначимо, що підприємства, які відзначаються багатонаменклатурним виробництвом і мають до того ж широкий асортимент

продукції, водночас можуть використовувати кілька різновидів цінової політики. Коротко розглянемо їх сутність.

**"Зняття вершків".** Застосовується підприємствами для модних товарів – новинок, нерідко захищених патентом, які мають порівняно не тривалий життєвий цикл. Спочатку на такі товари встановлюються максимально високі ціни, які дають змогу виробнику отримувати надприбуток. Умовою застосування цього різновиду цінової політики є високий (ажіотажний) попит на даний товар, необізнаність покупців про реальні витрати підприємств на виробництво даного товару, невисока ймовірність швидкої реакції конкурентів. Проте останні з часом починають виробляти подібний товар, що змушує підприємство знижувати ціну або відмовлятися від виробництва цього товару з причини зміни смаків покупців, орієнтуючись на створення іншої новинки.

**Поступове зниження цін.** Товар виводиться на ринок за високими цінами, які з часом поступово знижуються з появою на ринку аналогів. Передумовою використання цього різновиду цінової політики є висока якість товару, підкріплена популярністю торгової марки, наявність достатньо великого попиту на товар завдяки істотній потребі в ньому, імовірність не швидкої реакції конкурентів для створення аналогів через специфічні якісні характеристики товару.

Наявність істотної потреби в такому товарі зберігає його привабливість для споживачів і підприємство починає знижувати ціну на нього лише під тиском конкуренції. Головне в ефективній реалізації цього різновиду цінової політики – правильно встановити початкову ціну на товар, бо її завищений рівень може відштовхнути потенційних покупців і підприємство буде неспроможним забезпечити збут продукції в достатньому обсязі, щоб отримати належний прибуток.

**Політика проникнення.** Характеризується встановленням підприємством початкових низьких цін на товар з метою проникнення на нові ринки. Мірою зростання популярності товару ціни на нього підвищуються. Тут також важливо правильно встановити початковий низький рівень ціни, щоб покупець не сприйняв таку ціну товару як показник його низької якості. Необхідно також глибоко вивчити ступінь конкуренції на такому ринку з тим, щоб бути впевненим у можливості підвищення ціни до рівня, за якого будуть покриті збитки від початкової низької ціни і одержаний бажаний прибуток.

**Диференціювання цін.** Цей різновид цінової політики передбачає продаж того самого товару за різними цінами залежно від сегмента покупців (знижки для певних категорій споживачів), часу продажу протягом доби (або сезону), від географічного району, а також залежно від величини партії товару, що закупається споживачем. Диференціювання цін дає змогу підприємству значно збільшити збут продукції і досягти завдяки цьому значного економічного ефекту.

Встановлення **престижних цін** здійснюється на унікальні товари, що мають високу якість і їх придбання є підтвердженням престижу споживача. Престижні ціни є найбільш високими і підприємство повинне вживати всі необхідні заходи, щоб зберегти унікальність таких товарів і цим самим



підтверджувати свою високу репутацію. Ми уже зазначали, що в даний час до категорії престижних цін можуть бути віднесені ціни на органічну продукцію.

**"Шиккування цін"** як різновид цінової політики – передбачає встановлення різного рівня цін на товари однієї асортиментної групи. Застосовується за наявності широкого асортименту товару і переслідує мету істотного підвищення попиту за рахунок споживачів з різною купівельною спроможністю.

Встановлення **психологічно комфортних цін** переслідує мету привернути увагу споживача до товару через сприйняття ним рівня ціни як нижчої від очікуваної. Саме з урахуванням психології споживачів ціни не позначають круглими цифрами, скажімо, не 100 грн, а 99,9 грн.

Різновид цінової політики **"збиткового лідера"**. Застосовується за продажу товарів у комплекті в разі, коли основний продукт комплексу може бути збитковим або низькодохідним, але цей збиток (низька дохідність) покривається за рахунок вищих цін на вироби, що входять до комплексу.

**Ціни виживання** характеризуються встановленням низьких цін, нерідко нижче мінімальних з тим, щоб зберегти своїх клієнтів і дочекатись поліпшення кон'юнктури ринку водночас вживаючи заходи до підвищення конкурентоспроможності товару за своїми якісними характеристиками.

Підприємства можуть застосовувати й інші різновиди цінової політики, наприклад, гнучких цін, стабільних цін, послідовного проходження сегментів ринку та ін.

Важливим сегментом цінової політики підприємства є забезпечення придбання ресурсів за більш доступними для підприємства цінами. В ринкових умовах формується широка сітка постачальників, що пропонує для продажу один і той самий вид ресурсів. Для аграрних і переробних підприємств, агропромислових формувань такими ресурсами є різноманітні види отрутохімікатів, пальне і мастила, мінеральні добрива, різні види техніки, тверде паливо, насіння високих репродукцій, племінні тварини, сировина, основні та допоміжні матеріали тощо.

Конкуренція між постачальниками нерідко змушує їх використовувати ціновий фактор у боротьбі за покупців. Ця обставина відкриває для товаровиробників можливість придбання необхідних ресурсів за нижчими цінами порівняно із середніми ринковими цінами.

Оскільки ресурси виробничо споживаються, то нижча ціна їх придбання зумовлює зниження собівартості продукції за статтею матеріальних витрат, що за інших однакових умов приводить до отримання додаткового прибутку.

Показник відношення цього прибутку до понесених виробничих витрат на виробництво певної продукції і буде характеризувати ефективність розміщення замовлень на ресурси. За своїм економічним змістом цей показник вказує, яка частка показника рівня рентабельності сформована за рахунок даного фактора.

Якщо, скажімо, рівень рентабельності виробництва *i-го* продукту становить 45 %, а показник ефективності розміщення замовлень на ресурси 5 %, то це означає, що 5 в. п. показника рівня рентабельності сформовано за

рахунок раціонального розміщення замовлень на ресурси. Водночас варто зазначити, що підприємства можуть зазнати і серйозних економічних втрат, закупаючи ресурси за вищими цінами через недосконалу маркетингову політику і недостатнє знання кон'юнктури ринку ресурсів.

Визначення економічного ефекту від розміщення замовлень на ресурси зводиться до кількісного визначення зміни величини матеріальних витрат (за необхідності – і амортизаційних відрахувань) під впливом зміни цін на ресурси. При цьому можуть бути використані два підходи: перший – коли такий ефект розраховується на основі фактичних цін придбання ресурсів і середніх ринкових цін на них; другий – коли замість останніх беруться ціни ресурсів у минулому періоді.

При цьому варто брати до уваги, що величина матеріальних витрат на підприємстві залежить не лише від цін придбання ресурсів, а й від обсягу виробництва продукції та величини натуральних витрат ресурсів (предметів праці) у розрахунку на одиницю продукції.

## **II. Питання. ПРОДУКЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА**

**Продукція** – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, що виступає у вигляді вироблених продуктів, виконаних робіт і наданих послуг.

Види промислової продукції на підприємстві:

**1. Готові вироби** – продукти основного й побічного виробництва, які є кінцевим результатом виробничої діяльності даного підприємства й подальшій обробці тут не підлягають.

**2. Напівфабрикати** – вироби, які закінчені виробництвом в одній виробничій одиниці (цеху) і підлягають подальшій переробці в інших виробничих одиницях. Частина напівфабрикатів може продаватися.

**3. Продукція підсобних і допоміжних цехів** – готові вироби й напівфабрикати неосновного виробництва, призначені для нормальної роботи основних цехів.

**4. Роботи промислового характеру** – виробничі послуги з ремонту, водопостачання, очищення промислових стоків, а також виконання окремих операцій по частковій обробці матеріалів і деталей, що виготовляються на інших підприємствах.

**5. Незавершене виробництво** – продукція, не закінчена виготовленням або складанням в окремих виробничих одиницях, а також технологічно готова продукція, але не прийнята відділом контролю якості й не здана на склад готової продукції.

**Не відноситься до промислової продукції** – продукція підсобних сільськогосподарських виробництв, їдалень, відходи виробництва, брак всіх видів.

Планування й облік виготовленої продукції здійснюється в **натуральних (фізичних) і вартісних (грошових) вимірниках**.

Вимір продукції в натуральних показниках (фізичний обсяг продукції) необхідний для характеристики пропорцій у виробництві й оцінки ступеня використання виробничих потужностей. Без обліку в натуральному вираженні неможливий облік продукції в інших вимірниках.

Вимірниками обсягу продукції в натуральному вираженні є:

- фізичні одиниці (тонни, штуки, метри, літри, кВт-години);
- подвійні натуральні показники (виробництво труб у тоннах і метрах, тканин - метрах і кв.м);
- умовно-натуральні (тисячі умовних банок, умовні аркуші шиферу, умовні штуки цегли, тонни умовного палива). Така оцінка необхідна, якщо випускається кілька видів або марок однорідної продукції. При цьому використовуються коефіцієнти перерахунку фізичних одиниць в умовні. Коефіцієнти можуть встановлюватися за вагою, обсягом, витратами робочого часу або часу роботи агрегату.

При вимірюванні в натуральних показниках важливо враховувати номенклатуру й асортимент продукції.

**Номенклатура** – перелік найменувань продукції, що підлягає обліку. Оскільки бувають сотні тисяч найменувань продукції, облік ведеться укрупнено, у згрупованому виді.

**Асортимент** – сукупність різних видів продукції усередині даного найменування, які відрізняються за типорозмірами, сортами, потужністю, дизайном й іншими ознаками.

**Перевагами** натурального методу вимірювання є простота, наочність і точність виміру. **Недолік** – використання обмежене рамками окремих видів продукції.

**Вартісні показники** промислової продукції:

1) **валовий оборот (ВО)** – сукупна вартість готових виробів, заводських напівфабрикатів і робіт промислового характеру незалежно від їх подальшого використання;

2) **внутрішньозаводський оборот (ВЗО)** – сукупність виготовлених і спожитих на промислово-виробничі потреби заводських напівфабрикатів

3) **валова продукція (ВП)** – це сукупна вартість всіх видів продукції, виготовленої підприємством і призначеної до відпуску на сторону, незалежно від ступеня її готовності

4) **товарна продукція (ТП)** – продукція виготовлена у звітному періоді і призначена для реалізації на сторону

5) **реалізована продукція (РП)** – це вартість продукції, відвантаженої покупцям і оплаченої, так що гроші надійшли на розрахунковий рахунок

6) **чиста продукція (ЧП)** – знову створена вартість у результаті промислово-виробничої діяльності підприємства.

**Перевагами** вартісного методу вимірювання є можливість порівняння результатів діяльності підприємств і галузей, що виробляють різні види продукції, а **недоліком** – можливе переколювання динаміки виробництва при використанні цін у якості порівняння. Для усунення цього недоліку використовують порівняльні ціни.

## ПЕРЕЛІК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

### Основні нормативні акти:

1. Господарський кодекс України. Документ 436-IV, чинний, поточна редакція – Редакція від 13.02.2020, підстава - 440-IX URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Закон України «Про підприємництво». Документ 698-XII, чинний, поточна редакція – Редакція від 29.01.2020, підстава – 143-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12>
3. Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва».
4. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Документ 4618-VI, чинний, поточна редакція – Прийняття від 22.03.2012. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17>
5. Закон України «Про ліцензування видів господарської діяльності». Документ 222-VIII, чинний, поточна редакція – Редакція від 25.12.2019, підстава - 102-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/222-19>
6. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань». Документ 755-IV, чинний, поточна редакція – Редакція від 13.02.2020, підстава – 440-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/755-15>
7. Закон України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності». Документ 1160-IV, чинний, поточна редакція – Редакція від 20.10.2019, підстава – 155-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1160-15/sp:wide:max25>
8. Указ Президента України від 1 червня 2005 року № 901/2005 «Про деякі заходи щодо забезпечення здійснення державної регуляторної політики». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/901/2005>
9. Указ Президента України від 15 листопада 2000 року № 906/2000 «Про заходи щодо забезпечення підтримки та дальшого розвитку підприємницької діяльності». Документ 906/2000, поточна редакція – Редакція від 25.05.2004, підстава - 477/2004. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/906/2000>
10. Наказ Держпідприємництва від 18.10.2000 № 52, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 06.11.2016 № 6780/5001 «Про затвердження Типового положення про координаційну раду (комітет, комісію) з питань розвитку підприємництва при місцевих органах виконавчої влади».
11. Наказ Держпідприємництва від 06.05.2014 № 50 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо підготовки органами виконавчої влади інформації про здійснення ними державної регуляторної політики».

### **Підручники:**

1. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів, «Новий світ-2000», 2014. – 680 с.
2. Економіка підприємства. Підручник. За заг. редакцією С.Ф. Покропивного. Вид. 2-ге перероблене і доповнене. К.: КНЕУ, 2015. – 528 с.
3. Економіка підприємства: підручник / За заг. та наук. ред. Г. О. Швиданенко; М-во освіти і науки України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2012. – 598 с.
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства [Текст]: підручник / О.С. Іванілов. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 727 с.

### **Навчальні посібники, інші дидактичні та методичні матеріали:**

1. Економіка підприємства. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни./ Г.О. Швиданенко, С.Ф. Покропивний, С.М. Клименко та ін. К.: КНЕУ, 2012 – 248 с.
2. Крайник О.П., Барвінська Є.С. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «Інтелект+», Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2015. – 296 с.
3. Кузьмин В.М. Економіка підприємства: навчальний посібник [електронний ресурс]. – Івано-Франківськ: ІФНТУНГ, 2016. – 195 с. – Режим доступу: <http://library.nung.edu.ua>
4. Васильков В.Г. Організація виробництва: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 2013. – 524 с.
5. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: Навчальний посібник / Должанський, Т.О. Загорна. – Київ: Центр навчальної літератури, 2016. – 384 с.

### **Монографії та інші наукові видання:**

1. Дерлоу Д. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень: [пер. з англ.] / Дерлоу Д. – К.: Наукова думка, 2011. – 242 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навч. посібник. – К.: Атіка, 2014. – 480 с.
3. Шегда А. В., Харченко Т. Б., Сагайдак Ю. А., Пашнюк Л. О. Економіка підприємства: збірник тестів і задач. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 240 с.
4. Миколенко І.Г. Особливості конкурентних стратегій розвитку підприємств України / О.В. Мандич, І.В. Науменко, І.Г. Миколенко // Social and Economic Changes of contemporary society. Monograph. Opole: The Academy of Management and Administration in Opole, 2017. – p. 124-130.

5. Стратегія підприємства у постіндустріальній економіці : монографія / [А.П. Наливайко, О.М. Гребешкова, Т.І. Решетняк та ін.]; за заг. ред. А.П. Наливайка, О.М. Гребешкової. – Київ: КНЕУ, 2017. – 418 с.

#### **Інші джерела:**

1. Офіційний сайт Національної бібліотеки ім. Вернадського – [www.biblvornad.org.ua](http://www.biblvornad.org.ua).
2. Менеджмент. Бізнес. – [www.management.com.ua](http://www.management.com.ua).
3. Нормативна база (будь-які правові пошукові системи, включно системи, що розташовані на офіційних сайтах в мережі Інтернет відповідних органів).
4. Науково-технічна бібліотека. Читальня on-line. <http://library.tu.edu.te.ua>

#### **Інтернет-ресурси:**

1. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор - Видавництво, 2016. – 378 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/12571/1/%D0%95%D0%9F-%D0%9F%D0%86%D0%94%D0%A0%D0%A3%D0%A7%D0%9D%D0%98%D0%9A%201%20%D1%84%D0%B0%D0%B9%D0%BB.pdf>
2. Економіка підприємства: навч. посіб. / за заг. ред. Л. С. Шевченко. – Х.: Нац. ун-т «Юрид. акад. України ім. Ярослава Мудрого», 2011. – 208 с. [Електронний ресурс].  
Режим доступу: [http://library.nlu.edu.ua/POLN\\_TEXT/POSIBNIKI\\_2011/0019.pdf](http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/POSIBNIKI_2011/0019.pdf)
3. Економіка підприємства: навч. посіб. / [Шелегеда Б.Г., Берсуцький А.Я., Касьянова Н.В., Кравцова Л.В., Солоха Д.В. та ін.]; за ред. Б.Г. Шелегеди. – Донецьк: ДонУЕП, 2010. – 685 с. [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/42598/mod\\_resource/content/1/3%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BC%20%D0%BD%D0%B5%D0%B8%D0%B7%201shelegeda\\_b\\_g\\_ta\\_in\\_ekonomika\\_pidpriemstva.pdf](http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/42598/mod_resource/content/1/3%20%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%BC%20%D0%BD%D0%B5%D0%B8%D0%B7%201shelegeda_b_g_ta_in_ekonomika_pidpriemstva.pdf)
4. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с. [Електронний ресурс].  
Режим доступу: [http://shron1.chtyvo.org.ua/Ivanilov\\_Oleksandr/Ekonomika\\_pidpryemstva.pdf](http://shron1.chtyvo.org.ua/Ivanilov_Oleksandr/Ekonomika_pidpryemstva.pdf)