

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ
Кафедра економіки та управління виробничим і
комерційним бізнесом

В. Л. Дикань, Н. Є. Каличева

ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ
ВИРОБНИЦТВА

Конспект лекцій

Частина 2

Харків – 2016

Дикань В.Л., Каличева Н.Є. Економіка і організація виробництва: Конспект лекцій. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – Ч. 2. – 48 с.

Предметом навчальної дисципліни Економіка і організація виробництва є формування у студентів знань, умінь і навичок, необхідних для успішного оволодіння загальнокультурними і професійними поняттями у сфері функціонування сучасних підприємств та організацій, які забезпечать здатність випускника до самостійної професійної діяльності в умовах ринкової економіки.

Завдання полягає у визначенні ролі та місця підприємства у сучасній системі господарювання; ознайомленні з принципами та механізмами забезпечення підприємств різноманітними видами ресурсів, які необхідні для здійснення виробничої діяльності; оволодінні сучасними методами визначення та розрахунку потреби підприємства у персоналі, засобах та предметах праці; ознайомленні з існуючою практикою організації виробництва та управлінням технічним розвитком виробництва; засвоєнні основних принципів та підходів щодо прогнозування та планування розвитку підприємства; набутті практичних знань з питань розрахунку й оцінки результатів та ефективності діяльності підприємства.

Рекомендується для студентів механічного факультету спеціальностей «ЕКС» та «ЕТ» усіх форм навчання.

Іл. 4, табл. 1, бібліогр.: 10 назв.

Конспект лекцій розглянуто і рекомендовано до друку на засіданні кафедри економіки та управління виробничим і комерційним бізнесом 5 січня 2016 р., протокол № 7.

Рецензент

проф. Ю.Є. Калабухін

В.Л. Дикань, Н.Є. Каличева

ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

Конспект лекцій

Частина 2

Відповідальний за випуск Каличева Н.Є.

Редактор Решетилова В.В.

Підписано до друку 16.03.16 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 2,0. Тираж 50. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Українська державна академія залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейєрбаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2874 від 12.06.2007 р.

**УКРАЇНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ ТРАНСПОРТУ

**Кафедра «Економіка та управління виробничим і
комерційним бізнесом»**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

з дисципліни

«Економіка і організація виробництва»

Частина 2

Харків 2016

Дикань В.Л., Каличева Н.Є. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка і організація виробництва»: ч.2. – Харків: УкрДУЗТ, 2016. – 45 с.

Даний конспект лекцій розкриває перший змістовний модуль дисципліни «Економіка і організація виробництва» за темою «Основні поняття економіки і організації виробництва».

Предметом навчальної дисципліни є формування у студентів знань, умінь і навичок, необхідних для успішного оволодіння загальнокультурними і професійними поняттями у сфері функціонування сучасних підприємств та організацій, які забезпечать здатність випускника до самостійної професійної діяльності в умовах ринкової економіки.

Завдання заключається у визначенні ролі та місця підприємства у сучасній системі господарювання; ознайомленні з принципами та механізмами забезпечення підприємств різноманітними видами ресурсів, які необхідні для здійснення виробничої діяльності; оволодінні сучасними методами визначення та розрахунку потреби підприємства у персоналі, засобах та предметах праці; ознайомленні з існуючою практикою організації виробництва та управлінням технічним розвитком виробництва; засвоєнні основних принципів та підходів щодо прогнозування та планування розвитку підприємства; набутті практичних знань з питань розрахунку й оцінки результатів та ефективності діяльності підприємства.

Рекомендується для студентів механічного факультету спеціальностей «ЕКС» та «ЕТ» всіх форм навчання.

Конспект лекцій розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні кафедри «Економіка та управління виробничим і комерційним бізнесом» 05.01.2016 р., протокол № 7.

Рецензент

проф. Ю.Є. Калабухін

ЗМІСТ

Змістовий модуль 2. Економічна ефективність заходів НТП

Тема 7 Оборотні засоби підприємства	4
7.1 Характеристика й склад оборотних засобів підприємства	4
7.2 Нормування оборотних засобів	5
Тема 8. Виробнича програма підприємства	8
8.1 Загальна сутнісна характеристика продукції, її класифікація й вимірники обсягу	8
8.2 Схема формування виробничої програми підприємства, її ресурсне обґрунтування	9
Тема 9 Продуктивність праці, оплата, нормування і стимулювання праці	11
9.1 Поняття продуктивності праці та методи її вимірювання	11
9.2 Фактори підвищення продуктивності праці	13
9.3 Сутність і функції оплати праці	14
9.4 Номінальна і реальна заробітна плата	15
9.5 Основна і додаткова зарплата	15
9.6 Форми та системи оплати праці на підприємстві	16
9.7 Організація праці	20
9.8 Фонд робочого часу	20
9.9 Нормування праці	21
9.10 Форми мотивації працівників	22
Тема 10 Поточні витрати і собівартість продукції	23
10.1 Поняття витрат і собівартості, види собівартості	23
10.2 Класифікація витрат	25
10.3 Основні шляхи зниження собівартості	28
Тема 11 Ціноутворення, прибуток і рентабельність	29
11.1 Поняття, функції ціни	29
11.2 Види цін	30
11.3 Методи ціноутворення	32
11.4 Поняття доходу і прибутку, формування фінансових результатів роботи підприємства	34
11.5 Рентабельність як відносний показник ефективності діяльності підприємства	36
Тема 12 Ефективність заходів науково-технічного прогресу (НТП)	38
12.1 Поняття й види ефекту й ефективності	38
12.2 Визначення результатів впровадження заходу НТП	39
12.3 Визначення витрат на впровадження заходу НТП	40
Список літератури	42

Тема 7 Оборотні засоби підприємства

7.1 Характеристика й склад оборотних засобів підприємства

Оборотні засоби підприємства - це предмети праці, які беруть участь у виробничому процесі один раз і за один виробничий цикл повністю переносять свою вартість на собівартість виготовленої продукції.

Оборотні засоби складаються із двох частин: оборотних фондів і фондів обертання. Схема складу оборотних засобів наведена на рис .7.1.

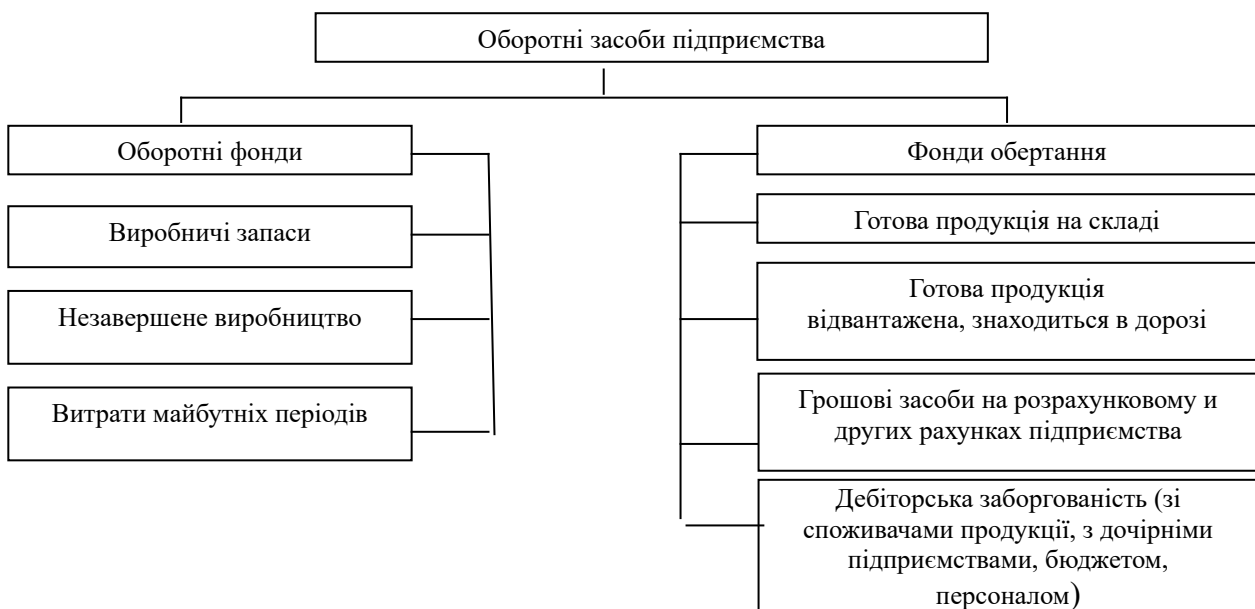


Рисунок 7.1 - Схема складу оборотних коштів підприємства

Оборотні фонди підприємства функціонують у сфері виробництва, а фонди обертання - у сфері обігу (закупівлі матеріалів, реалізації продукції).

Величина оборотних фондів залежить від тривалості процесу виробництва, величина фондів обертання залежить від тривалості процесу реалізації продукції й розрахунків за неї.

Виробничі запаси - це предмети праці, які не залучені у виробничий процес і перебувають на складах підприємства у вигляді запасів (сировина, матеріали, паливо покупні комплектуючі, напівфабрикати, запасні частини, тара й т.п.).

Незавершене виробництво - це продукція, що не пройшла всіх стадій обробки (предмети праці, що перебувають у виробничому процесі: матеріали, деталі, вузли в процесі зборки й власні напівфабрикати).

Витрати майбутніх періодів - це витрати на підготовку й освоєння нової продукції, які мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому (виступають у нематеріальній формі).

Структура оборотних засобів характеризується співвідношенням їхніх окремих частин у загальному обсязі. Структура дуже відрізняється залежно від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних коштів - це оборотні фонди, а 1/3 - фонди обігу.

7.2 Нормування оборотних засобів

При недоліку оборотних засобів підприємство не може вчасно розраховуватися з постачальниками, робітниками та службовцями, з бюджетними й позабюджетними фондами по платежах і відрахуванням.

Якщо величина оборотних засобів більша, ніж необхідно при даному обсязі виробництва, - це також негативний факт, тому що надлишок оборотних засобів вилучається з виробничого процесу, відбувається так назване "омертвіння" засобів (наприклад, понаднормативні запаси перебувають на складі й не швидко будуть застосовані у виробничому процесі). У сучасних умовах, коли підприємства перебувають на самофінансуванні, правильне визначення потреби в оборотних коштах має особливе значення.

Тому правильно обґрунтувати величину оборотних засобів й, у першу чергу, виробничих запасів, матеріальних цінностей, важливо як для окремих підприємств, так і для галузей у цілому.

Установлення обґрунтованої величини оборотних засобів називають **нормуванням**.

Нормуються всі складові оборотних засобів, а також одна складова фондів обороту - готова продукція на складі.

Загальний норматив обігових засобів $ОБ_n$ розраховується як:

$$ОБ_n = ОБ_{n(ВЗ)} + ОБ_{n(НЗВ)} + ОБ_{n(ВМП)} + ОБ_{n(ЗГП)} ,$$

(7.1)

де $OB_{n(B3)}$ - норматив обігових засобів у виробничих запасах, грн;

$OB_{n(H3B)}$ - норматив обігових засобів у незавершеному виробництві, грн;

$OB_{n(BMI)}$ - норматив обігових засобів у витратах майбутніх періодів, грн;

$OB_{n(3II)}$ - норматив обігових засобів у запасах готової продукції, грн.

Норматив обігових коштів у виробничих запасах певного і-го виду (основних матеріалів, напівфабрикатів і т.п.) визначають за формулою:

$$OB_{n(B3)i} = \frac{MB_i}{T_K} \cdot T_{\text{дн}(B3)i}, \quad (7.2)$$

де $T_{\text{дн}(B3)i}$ - норматив виробничих запасів у днях для і-го виду виробничих запасів (приймається в основному рівним інтервалу між поставками);

MB_i - витрати і-го виду сировини й матеріалів у гривнях за календарний період часу T_K (рік, квартал, місяць).

Т. е. $\frac{MB}{T_K}$ - це одноденна витрата сировини й матеріалів відповідного виду.

Норматив обігових засобів у виробничих запасах розраховується окремо для кожного виду матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива, енергії й т.п.

7.3 Показники ефективності використання оборотних засобів

Оборотність оборотних засобів має безпосередній вплив на кінцеві результати роботи підприємства, зокрема на величину прибутку й рівень рентабельності.

Чим скоріше обертаються оборотні засоби, тобто чим скоріше кошти перетворюються в запаси, запаси - у готову продукцію, а готова продукція - у кошти, тим більше прибутку за період часу одержить підприємство. Адже з кожного обороту підприємство дістає прибуток,

збільшення кількості оборотів за період дозволяє одержати більшу величину прибутку.

Тому показниками ефективності використання оборотних засобів є:

1) коефіцієнт оборотності оборотних засобів ($K_{об}$);

$$K_{об} = \frac{B_p}{ОБ_n}, \quad (7.3)$$

де B_p - виторг від реалізації продукції (обсяг реалізованої продукції) за період, грн;

$ОБ_n$ - середня за той же період (рік, квартал, місяць) величина нормативних оборотних засобів, грн.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів за період роблять нормативні оборотні засоби підприємства.

2) тривалість обороту оборотних засобів ($D_{об}$).

$$D_{об} = \frac{T_K}{K_{об}}, \quad (7.4)$$

де T_K - тривалість календарного періоду в днях (рік – 360, квартал – 90, місяць – 30).

Це час, протягом якого оборотні засоби здійснюють повний кругообіг. Цей показник характеризує середню швидкість руху коштів на підприємстві (або в галузі). Він не збігається з фактичним строком виробництва й реалізації певних видів продукції.

Необхідно прагнути до скорочення тривалості одного обороту й до підвищення коефіцієнта оборотності оборотних засобів підприємства.

Внаслідок прискорення оборотності оборотних засобів відбувається їхнє вивільнення. Тобто при інших незмінних умовах чим швидше обертаються оборотні засоби, тим менший обсяг їх потрібний для обслуговування діяльності підприємства.

Суму вивільнених внаслідок прискорення оборотності оборотних засобів (або додаткового залучення внаслідок уповільнення оборотності) можна розрахувати за формулою:

$$\Delta ОБ = \frac{B^\phi}{T} * (D_{ОБ}^\phi - D_{ОБ}^{баз}), \quad (7.5)$$

де $D_{об}$ – тривалість одному обороту фактична та базова, днів;
 $V^ф$ – фактичний виторг (обсяг реалізованої продукції), грн.
При вивільненні результат отримуємо зі знаком „-”, що є позитивним для підприємства, а при додатковому залученні - зі знаком „+”.

Тема 8. Виробнича програма підприємства

8.1 Загальна сутнісна характеристика продукції, її класифікація й вимірники обсягу

Результатом процесу перетворення економічних ресурсів виступає кінцевий продукт: товари, роботи або послуги, призначені для реалізації з метою отримання прибутку, а також проміжний продукт (призначений для власного споживання).

Розглянемо показники обсягу випуску й реалізації продукції. Його відображають у натуральних, умовно-натуральних і вартісних вимірниках. Узагальнюючі показники обсягу виробництва та реалізації обчислюють у вартісному виразі в оптових цінах.

Основними показниками обсягу виробництва є товарна та валова продукція, остання формується на базі визначення валового обсягу та внутрішньовиробничого обсягу.

1 Валовий обсяг (ВО) – вартість усієї виробленої підприємством продукції, робіт, послуг у певному періоді, призначених як для реалізації, так і для власного споживання.

2 Внутрішньовиробничий обсяг (ВВО) – продукція підрозділів підприємства, яка призначена для власного споживання. Враховує продукцію (роботи, послуги) допоміжних виробництв (гаряча вода, пара, роботи з потокового ремонту, вартість малоцінних предметів, оснащення) та продукцію основних виробництв, яка передається з цеху в цех для подальшої обробки та складання (деталі, вузли, напівфабрикати).

3 Валова продукція розраховується як різниця між валовим обсягом та внутрішньовиробничим обсягом у порівнянних цінах:

$$Q_{вал} = VO - ВВО . \quad (8.1)$$

4 Товарна продукція (Q) – вартість усіх вироблених у певному періоді та призначених для реалізації на сторону готових виробів, робіт, послуг, розраховуються як:

$$Q = Q_{вал} - \Delta НЗВ, \quad (8.2)$$

де $Q_{вал}$ - валова продукція, тис. грн;

$\Delta НЗВ$ – зміна за період залишків недовершеного виробництва, тис. грн.

Визначається обсяг товарної продукції шляхом множення обсягу виробленої продукції в натуральних вимірниках V на оптову ціну одиниці продукції C як у дійсних, так і у порівняних цінах:

$$Q = \sum_{i=1}^n V \cdot C, \quad (6.3)$$

де n - кількість видів продукції, що випускається на підприємстві.

5 Реалізована продукція – це обсяг продукції, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства.

Обсяг реалізованої продукції обчислюється за формулою:

$$Q_{реал} = Q + (Г_n - Г_k) + (B_n - B_k), \quad (8.4)$$

де $Г_n, Г_k$ — залишки готової нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового року, грн;

B_n, B_k — залишки продукції відвантаженої, за якові термін оплати не настав, і продукції на відповідальному зберіганні в покупців відповідно на початок і на кінець планового року, грн.

Якщо підприємство не має залишків нереалізованої продукції попередніх періодів, те реалізована продукція за період не може бути більшою, ніж товарна продукція за той же період.

8.2 Схема формування виробничої програми підприємства, її ресурсне обґрунтування

Виробнича програма підрозділів основного виробництва – це сукупність продукції певної номенклатури й асортименту, яка має бути виготовлена у визначених обсягах, згідно зі спеціалізацією і виробничою потужністю цих підрозділів. Виробнича програма є надзвичайно важливим розділом плану роботи підприємства і його виробничих

підрозділів, оскільки вона виражає зміст їх основної діяльності та засоби досягнення стратегічної мети.

Порядок розроблення виробничої програми підрозділів підприємства значною мірою залежить від призначення їх продукції та економічного стану. Передусім має значення технічний зв'язок між підрозділами, ступінь завершеності в них циклу виготовлення продукції, спрямування її на подальшу обробку, внутрішньо коопераційне споживання або на ринок, за межі підприємства.

Для того, щоб вірно сформувану виробничу програму підприємства, у його бізнес-плані повинна бути представлений така важлива інформація, як характеристика пропонованої продукції, оцінка можливих ринків збуту та конкурентів, стратегія маркетингу. 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 по номенклатурі і асортименту. *Вартісними показниками* - валова, товарна продукція та інші її види, перераховані вище.

Номенклатура — це перелік назв окремих видів продукції, а *асортимент* — це різновидність виробів у межах номенклатури. 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.

Загальна схема розроблення виробничої програми за умови наявності в складі підприємства підрозділів внутрішньої кооперації та підрозділів, що мають замкнений виробничий цикл і виготовляють продукцію на ринок, показана на рисунку 5.1.

Виробнича програма підрозділів підприємства повинна мати ресурсне обґрунтування. До ресурсів, які забезпечують виконання виробничої програми, належать:

- виробнича потужність;
- персонал;

- матеріали.

Оскільки виробнича потужність – це максимальна кількість продукції визначеного асортименту, яка може бути виготовлена за існуючих розумів на підприємстві (у цеху, підрозділі, ділянці тощо), виробнича програма підрозділу не може бути більшою за його виробничу потужність.

Виробнича програма визначається виробничою потужністю підприємства й попитом.

Показники виробничої потужності необхідні для вироблення стратегії підприємства в довгостроковому періоді. У короткостроковому періоді мова йде про покращення використання наявних виробничих потужностей при базовій технології. Якщо виробнича потужність підприємства складає, наприклад 2500 тис. од. продукції на рік, а виготовляється 300, то, звісно, вона використовується неефективно. Великою проблемою багатьох українських підприємств у теперішній час є недозавантаження виробничих потужностей внаслідок відсутності контрактів, замовлень на продукцію, що призводить до збитковості цих підприємств.

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

На величину виробничої потужності підприємства впливають наступні фактори:

- кількість обладнання;
- потужність обладнання;
- режим роботи підприємства;
- кваліфікаційний рівень робітників;
- структура основних фондів.

Тема 9 Продуктивність праці, оплата, нормування і стимулювання праці

9.1 Поняття продуктивності праці та методи її вимірювання

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

Продуктивність праці є найважливішим показником, який слугує для визначення результативності (продуктивності) трудової діяльності як окремого робітника, так і колективу підприємства.

Рівень продуктивності праці P_{II} характеризується показником виробітку, який показує кількість продукції, виробленої за одиницю часу.

Оберненим до виробітку є показник трудомісткості: скільки часу потрібно для виготовлення одиниці продукції.

Існує декілька методів визначення виробітку V .

1 Натуральний:

$$P_{II} = \frac{V}{\bar{Ч}}, \quad (9.1)$$

де V - кількість виробленої продукції, натур. од.;

$\bar{Ч}$ - середньооблікова чисельність персоналу, чол.

У результаті обчислюється виробіток за той період часу, за який узято для розрахунку кількості продукції. За цим методом можливо обчислити продуктивність праці тільки на підприємствах, які випускають однорідну продукцію.

Різновидом натурального методу обчислення виробітку є умовно - натуральний, коли обсяг продукції одного виду, алі різних типів приводиться до одного типу за різними вимірниками, наприклад, паливо вимірюють у тис.т. умовного палива (за теплотворною здатністю), продукцію консервного заводу - в умовних консервних банках.

2 Вартісний:

$$P_{II} = \frac{Q}{\bar{Ч}}, \quad (9.2)$$

де Q - обсяг товарної продукції, грн;

$\bar{Ч}$ - середньооблікова чисельність персоналу.

Цей метод є універсальним, а тому й найпоширенішим, він може використовуватися для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з великою номенклатурою продукції та послуг. Алі його недоліком є те, що на величину продуктивності праці впливають ціни, а отже й інфляція та інші фактори. Їх дія зменшує точність визначення продуктивності праці.

3 Трудовий метод (ділення обсягу продукції, представленої у витратах робочого години в нормо-часах, на кількість робітників) є найбільш точним, це потребує добре налагодженої роботи з технічного нормування та обліку праці. Цей метод використовують переважно на робочих місцях, дільницях і цехах, що випускають різнорідну продукцію, та при наявності значних обсягів незавершеного виробництва, яку неможливо виміряти в натуральних та грошових одиницях.

Планування продуктивності праці здійснюється методом прямого розрахунку та по факторним методом.

Методом прямого розрахунку продуктивність праці Π_n визначається за формулами (7.1), (7.2) або (7.3):

$$\Pi_n = \frac{V}{\overline{Ч}} . \quad (9.3)$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок приросту продуктивності праці через економію чисельності працівників під впливом різних факторів.

9.2 Фактори підвищення продуктивності праці

Фактори зростання продуктивності праці - це рушійні сили, під впливом яких змінюється її рівень.

Фактори, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати в наступні групи.

1 Фактори прискорення НТП:

- впровадження нових поколінь високоефективної техніки;
- застосування прогресивних базових технологій;
- використання автоматизованих систем у проектуванні;
- використання сучасних ЕОМ, тощо.

2 Економічні фактори:

- впровадження сучасних форм організації й стимулювання праці;
- дотримання наукової організації праці;
- підвищення кваліфікації робітників;
- удосконалення розподільчих відносин, планування, управління персоналом.

3 Соціальні фактори:

- покращення умов праці;
- скорочення обсягів монотонної, шкідливої та важкої праці;
- фактори соціально партнерства та ін.;
- створення сприятливого морально-психологічного клімату;
- нематеріальне заохочення тощо.

4 Фактори структурних зрушень:

- зміна питомої частини покупних виробів і напівфабрикатів;
 - відносне скорочення чисельності робітників у зв'язку зі зростанням обсягів виробництва.

5 Регіонально-економічні:

- зміна природно - кліматичних умов;
- збалансованість робочих міст і трудових ресурсів.

6 Економіко-географічні фактори:

- освоєність району родовища;
 - наявність місцевих будівельних матеріалів, вільних ресурсів робочої сили, електроенергії, води;
 - відстані до комунікацій і т.п.

Цю групу факторів виділяють та аналізують переважно на підприємствах видобувних та деяких переробних галузей промисловості.

9.3 Сутність і функції оплати праці

Оплата праці (заробітна плата) – це грошовий вираз ціни робочої сили, який виступає у формі будь-якого заробітку, виплаченого власником підприємства працівнику за виконану роботу.

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

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати регулюються чинним законодавством України, відповідними Указами і постановами, галузевими інструкціями.

Заробітна плата виконує **відтворювальну і мотиваційну функції**, оскільки є формою плати за працю і важливим стимулом для робітників підприємства.

Механізм організації заробітної плати на підприємстві безпосередньо відображає процес перетворення ціни робочої сили на заробітну плату. Через організацію заробітної плати досягається компроміс між робітниками і роботодавцем, який сприяє розвитку

відносин соціального партнерства між двома рушійними силами ринкової економіки.

Розміри, порядок нарахування і виплати заробітної плати регулюються чинним законодавством України, відповідними Указами і постановами, галузевими інструкціями.

Основою організації заробітної плати на підприємстві є тарифна система, яка містить такі елементи:

- тарифну сітку;
- тарифні ставки;
- тарифно-кваліфікаційні довідники;
- систему посадових окладів.

9.4 Номінальна і реальна заробітна плата

Величину заробітної плати визначає не тільки кількість грошей, якщо буде розпоряджатися робітник, але і те, що він може за ці гроші придбати. Тобто покупна спроможність грошей визначається співвідношенням номінальної і реальної заробітної плати:

$$I_{pzn} = \frac{I_{нzn}}{I_{ц}}, \quad (9.4)$$

де I_{pzn} - індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період;

$I_{нzn}$ - індекс номінальної заробітної плати за цей же період;

$I_{ц}$ - індекс цін, обчислений за той же період.

9.5 Основна і додаткова зарплата

Оплата праці складається з основної та додаткової зарплати, які знаходяться, приблизно, у співвідношенні: 70% - основна, 30% - додаткова, в залежності від галузі, конкретного підприємства, спеціальності та посади робітника.

Основна заробітна плата працівника визначається годинними тарифами ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, згідно з прийнятою системою оплати праці.

Залежно від особливостей того або іншого виробництва і умов праці до основної заробітної плати плануються доплати. Доплати встановлюються на основі КЗоТ і колективного договору.

Додаткова заробітна плата включає:

- надбавки і доплати до тарифних ставок і посадових окладів у розмірах, передбачених діючим законодавством (за роботі в святкові, вихідні дні згідно з КЗоТ – в подвійному розмірі, нічний час (з 22.00 до 6.00) не менше 20%, а на залізничному транспорті – 40%);
- за шкідливі і важкі умови праці (на залізничному транспорті використовуються тарифні сітки відсотків);
- за поєднання професій;
- за вислугу років (залежно від стажу роботи) ;
- премії і заохочення працівникам за результатами роботи підприємства (встановлюються положенням про преміювання працівників по підприємству і передбачають стимулювання і заохочення якихось особливостей праці, які не враховуються в основній заробітній платі і доплатах);
- оплату відпусток та іншого невідробленого часу;
- гарантійні та компенсаційні виплати.

9.6 Форми та системи оплати праці на підприємстві

На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці: відрядну і погодинну. Їх різновиди називаються системами оплати праці (див. рисунок 9.1).

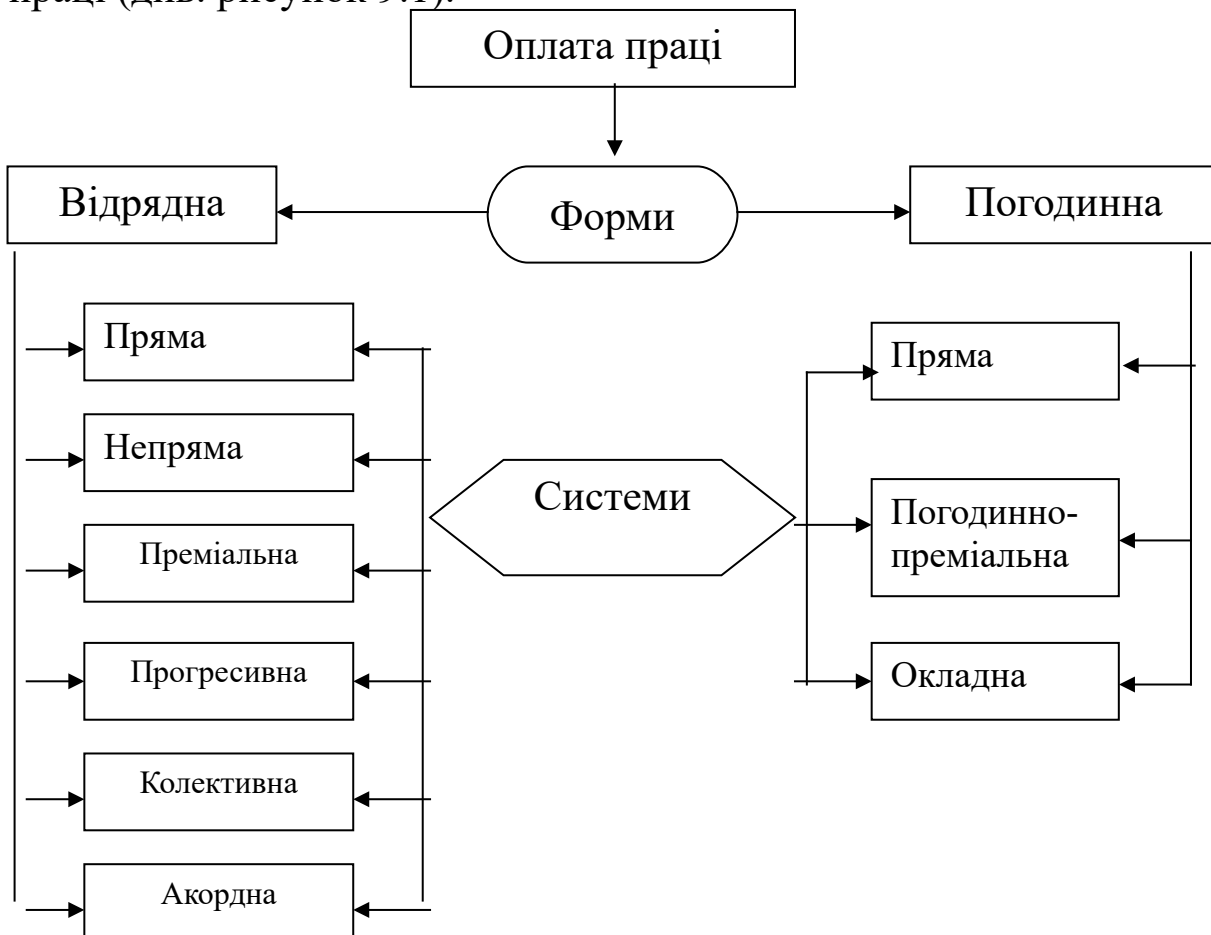


Рисунок 9.1 – Форми і системи оплати праці

9.6.1 Відрядна форма оплати праці

При відрядній оплаті праці величина заробітку визначається відрядною розцінкою за одиницю продукції (роботи) і кількістю останньої. Таким чином, це форма заробітної плати стимулює перед усім кількісний результат праці - її продуктивність. Чим більше продуктивність праці, тим більше заробіток. При цьому витрати заробітної плати на одиницю продукції залишаються незмінними - на рівні відрядної розцінки.

Основні переваги відрядної форми оплати праці:

- забезпечення прямого зв'язку між оплатою праці та її кількісним результатом;

- обчислення заробітку є методично простим і зрозумілим для кожного працівника.

Водночас, відрядна форма оплати праці має певні недоліки:

- можливе послаблення уваги до якості продукції з боку виконавців технологічних операцій з метою спрямування всіх зусиль на кількісний аспект роботи;

- спокуса порушення оптимальних режимів технологічних процесів, їх надмірної інтенсифікації, недодержання регламенту обслуговування машин, техніки, що призводить до додаткових витрат;

- складна і трудова робота з нормування праці й установлення норми виробітку і відрядних розцінок.

При застосуванні прямої відрядної системи заробіток $ZП_{відр}$ обчислюється за формулою:

$$ZП_{відр} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\phi i} , \quad (9.5)$$

де P_i - відрядний розрахунок за виготовлення одного виробу i -го виду, грн/шт.;

N_i - фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час, шт.;

n - кількість видів виробів.

При **відрядно-преміальній** системі робітнику крім заробітку за прямою відрядною розцінкою виплачується премія за виконання і перевиконання визначених конкретних чисельних та якісних показників. Як правило, встановлюється не більше двох – трьох основних показників і умов для преміювання. Це можуть бути показники зростання продуктивності праці, підвищення обсягів виробництва, зниження нормативної трудомісткості, економії сировини тощо.

Відрядно-прогресивна система оплати праці передбачає виплату за прямими відрядними розцінками у межах виконаних норм, а при виробітку більше норм – за підвищеними розцінками:

$$Z_{в.прог} = N_{вб} \cdot P_{зв} + (N_{ф} - N_{вб}) \cdot P_{підв} \quad (9.6)$$

де $N_{вб}$ - вихідна база для нарахування доплат (встановлюється на рівні 110 - 115% від плану), шт./міс.;

$N_{ф}$ - фактично виконаний обсяг продукції, шт./міс.;

$P_{зв}$ - звичайна розцінка за один виріб, грн./шт.;

$P_{підв}$ - підвищена розцінка за один виріб, грн./шт.

$$P_{підв} = P_{зв} \cdot \left(1 + \frac{\% \text{зростання розцінки}}{100} \right), \quad (9.7)$$

Процент зростання розцінки визначають зі шкали, в залежності від процента перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється і затверджується підприємствами самостійно.

Непряма відрядна система оплати праці застосовується в основному для робітників, зайнятих на обслуговуючих і допоміжних роботах (водії автотранспортних засобів, наладчики, ремонтники тощо). Розмір заробітку прямо залежить від результатів діяльності робітників – відрядників, яких вони обслуговують. Непряма відрядна розцінка з урахуванням норм виробітку робочих, які обслуговуються, та їх кількості. При використанні колективної (бригадної) оплати праці спочатку розраховується заробіток всієї бригади як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадну розцінку. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади різними методами.

Акordна система передбачає встановлення розцінки не за одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановлення строку його виконання.

Відрядну оплату праці раціонально застосовувати за таких умов, коли:

- можливе чітке кількісне вимірювання результатів праці та їх залежності від одного або кількох працівників (бригади);
- працівники мають можливість збільшити виробіток або обсяг виконуваної роботи (продукції);
- існує точний облік роботи кожного виконавця;
- на належному рівні організовано нормування праці;
- є потреба на певній ділянці стимулювати підвищення праці або збільшення обсягу продукції.

9.6.2 Погодинна форма оплати праці

Погодинна праці передбачає залежність заробітку від установленої тарифної ставки за одиницю часу роботи (як правило годину) і тривалого часу роботи в розрахунковому періоді (місяці) Оскільки тарифна ставка визначається складністю виконуваної роботи і вимогами до рівня ділових якостей працівника, вона передусім стимулює підвищення кваліфікації та дисципліни (за наявністю належного обліку часу роботи).

При зростанні продуктивності праці за цією формулою зарплати величина останньої на одиницю продукції знижується, і навпаки.

Тому мають бути створені належні умови для підтримання нормальної інтенсивної роботи. Інакше є ризик підвищення собівартості продукції (послуг) внаслідок низької продуктивності праці. Це вважається основним недоліком погодинної плати. Разом з тим сфера її застосувань є досить широкою, і створюють нові умови для її застосувань є досить широкою, і поступово створюють нові умови для її ефективного використання.

Заробіток при прямій погодинній системі обчислюється як:

$$Z_{n.пог.} = \Phi_{міс} \cdot ГТС_i , \quad (9.8)$$

де $\Phi_{міс}$ - фактично відпрацьований за місяць час, год./міс.;

$ГТС_i$ - годинна тарифна ставка за i -м розрядом робітника, грн.

При погодинно-преміальній системі до заробітку, обчисленого за прямою погодинною системою, додається сума преміальних доплат (за бездефектне виготовлення продукції, економію матеріалів тощо).

Система посадових окладів є різвидом погодинно-преміальної системи. Використовується в основному для керівників, спеціалістів та службовців.

Застосування погодинної оплати праці доцільне, коли:

- кількісний результат процесу визначається машиною або машинною системою, і працівник не може безпосередньо вплинути на його величину;

- результат праці не можна вимірювати кількісно і, відповідно, не має можливості встановити норму виробітку і розцінки або коли така робота є надто трудомісткою;

- якість результатів праці є визначальним чинником, а кількісний результат особливого значення не має;

- робота є небезпечною для працівника;

- завантаження роботою нерегулярне і має імовірнісний характер.

Зазначені умови властиві багатьом видам діяльності. Передусім тим, що пов'язані з комплексно-механізованими та автоматизованими процесами, потоковими лініями, обслуговування устаткування, виготовлення оригінальних або унікальних виробів (наприклад, інструментів) тощо.

9.7 Організація праці

Під організацією праці розуміється система заходів, що забезпечують раціональне використання робочої сили.

Особливості залізничного транспорту:

- 1) безперервність перевезень;
- 2) територіальна роз'єднаність транспорту;
- 3) персонал працює групами або по одному;
- 4) робота персоналу в рухомому складі.

Всі основні умови праці регулюються Кодексом законів про працю (КЗОТ): робочий час, час перерв і відпочинку, режим праці, зарплати, відпустка й ін.

В основі організації праці лежить поділ його по наступних ознаках:

- функціональному;
- технологічному;
- кваліфікаційному.

Функціональне – це поділ працівників на підгрупи по їхньому

функціональному призначенню й ролі в процесі виробництва: робітники, що служать фахівці, керівники).

Технологічне – це поділ виробничих процесів на фази, роботи й операції (за цією ознакою організуються ділянки й цехи, бригади й конкретний поділ залежить від технології).

Кваліфікаційний поділ – поділ по характері робіт і рівню кваліфікації працівників (кваліфікація й професія).

9.8 Фонд робочого часу

Це законодавчо встановлений час для виконання роботи. Основою є 40-годинний робочий тиждень.

Весь робочий час із урахуванням його класифікації називають бюджетом робочого часу. Бюджет класифікують на рік, квартал або місяць.

Календарний фонд робочого часу – весь робочий час, передбачений протягом року на тривалість робочого дня:

$$\Phi_k = K_{рд} * t_{рд} . \quad (9.9)$$

Номінальний фонд робочого часу – установлене законом час роботи однієї людини за рік.

$$\Phi_n = \Phi_k - B - C . \quad (9.10)$$

Ефективний фонд робочого часу – це час, фактичне відпрацьоване працівником за рік:

$$\Phi_{эф} = \Phi_n - K_{отс} , \quad (9.11)$$

де B - кількість вихідних днів у році;

C - кількість святкових днів у році;

$K_{отс}$ – кількість годин на відпустку, хвороби, прогули й виконання колективно-суспільних обов'язків.

Законом передбачене чергування робочого часу з перервами на обід, відпочинок, оформлені у вигляді графіка робіт, складеного адміністрацією й погодженого із профспілкою.

Бюджет робочого часу

Весь робочий час ділиться на час роботи й час перерв.

Час роботи – час на безпосереднє виконання роботи, ділиться на продуктивний час (підготовчо-заклучний, основний (оперативний), обслуговування) і непродуктивний.

Оперативний час ділиться на основне й допоміжне.

Непродуктивний час ділиться на виконання випадкових робіт і зайвої непродуктивної роботи.

Час перерв ділять на регламентовані перерви й нерегламентовані перерви, які передбачені технологічним процесом.

Регламентовані - викликані технологічним процесом і на відпочинок й особисті потреби.

Не регламентовані - викликані порушенням технологічного процесу й порушенням трудової дисципліни.

9.9 Нормування праці

Нормування праці – це встановлення кількості і якості праці для виконання якої-небудь одиниці роботи. Нормування праці необхідно для встановлення необхідної кількості працівників й їхньої заробітної плати .

Нормування задається нормою часу й нормою виробітку .

Норма часу – це робочий час, необхідне для виконання якої-небудь роботи одним або групою робітників необхідної кваліфікації при раціональній організації праці.

Норма виробітку – це кількість продукції, що повинне бути виконане одним або групою робітників необхідної кваліфікації в одиницю часу, при раціональній організації праці. Норми часу й норми виробітку встановлюються по видах робіт з галузей, по підприємствах залежно від універсальності цих робіт .

Нормування чисельності робітників – це встановлення числа робітників, необхідного для виконання заданого обсягу робіт або обслуговування встаткування.

9.10 Форми мотивації працівників

Для досягнення найкращих результатів діяльності підприємству необхідно заохочувати працівників, спонукати їх до більш продуктивної праці.

Основними формами мотивації працівників підприємства є:

- 1) заробітна плата;
- 2) системи внутрішньофірмових пільг;
- 3) нематеріальні пільги і привілеї;

4) створення сприятливої соціальної атмосфери на підприємстві.

Заробітна плата повинна повністю компенсувати витрати праці робітника і забезпечувати його потреби, повинна бути порівнювана і конкурентоспроможна з оплатою праці на аналогічних підприємствах галузі й регіонів.

Системи внутрішньофірмових пільг працівникам підприємств можуть включати:

- субсидоване і пільгове харчування, встановлення на підприємстві автоматів для продажу гарячих напоїв і закусок;
- продаж продукції підприємства своїм працівникам зі знижкою;
- повна або часткова оплата витрат на проїзд працівника до місця роботи;
- надання своїм працівникам безвідсоткових або низьковідсоткових позик;
- надання права користування транспортом фірми;
- оплата лікарняних листів понад визначеного рівня, страхування здоров'я працівників за рахунок підприємства;
- ефективне преміювання за стаж роботи на підприємстві та інше.

Нематеріальні пільги і привілеї:

- надання права на гнучкий графік роботи;
- надання відгулів, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі;
- достроковий вихід на пенсію та інше.

Необхідно брати до уваги те, що жодна з форм стимулювання не є ідеальною. Необхідний широкий набір методів стимулювання для досягнення найкращих результатів роботи.

Тема 10 Поточні витрати і собівартість продукції

10.1 Поняття витрат і собівартості, види собівартості

Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання завжди вимагає витрат коштів, а прибуткова реалізація виробленої продукції або послуг неможлива без обґрунтованої ціни на продукцію (послуги).

Поточні витрати – це усі витрати, що несе підприємство протягом визначеного періоду.

Велика їхня частина – це витрати на виробництво товарної продукції.

Товарна продукція – та що призначена для реалізації на сторону (Q):

$$Q = Q_{\text{ВАЛ}} - \Delta \text{НЗП} ,$$

(10.1)

де Q - валова продукція, тис. грн;

$\Delta \text{НЗП}$ - зміна залишків незавершеного виробництва, тис.грн.

Собівартість продукції (виробів, робіт, послуг) – це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво та збут.

Собівартість валової продукції включає витрати підприємства протягом планового періоду (рік, квартал, місяць) на виробництво і реалізацію продукції, що знаходиться на всіх стадіях виробничого циклу (реалізована товарна продукція, незавершене виробництво) Інакше кажучи, підсумовуються витрати на виготовлення і збут продукції, яка є реалізованою, виготовленою та яка знаходиться у виробництві.

Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки в ній відображається:

- рівень організації виробничого процесу;
- рівень технічної оснащеності;
- продуктивність праці та інші виробничі фактори.

В умовах самофінансування (у ринкових умовах) зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.

Види собівартості.

I У залежності від часу формування витрат:

- планова;
- фактична;
- нормативна.

II У залежності від місця формування витрат:

- цехова;
- виробнича;
- повна.

III У залежності від тривалості розрахункового періоду:

- місячна;
- квартальна;
- річна.

IV За складом продукції:

- собівартість товарної продукції;
- собівартість валової продукції;

- собівартість незавершеного виробництва.

Повна собівартість одиниці продукції C_{Π} визначається за формулою:

$$C_{\Pi} = C_{\text{ВІР}} + Z_{\text{АДМ}} + Z_{\text{ЗБ}} + Z_{\text{ІНШ}} , \quad (10.2)$$

де $C_{\text{ВІР}}$ - виробнича собівартість, грн;

$Z_{\text{АДМ}}$ - адміністративні витрати, грн;

$Z_{\text{ЗБ}}$ - витрати на збут, грн;

$Z_{\text{ІНШ}}$ - інші операційні витрати.

Собівартість всього обсягу товарної продукції при багатому номенклатурному виробництві визначається як:

$$C_M = \sum_{i=1}^n C_{\Pi_i} \cdot V_i , \quad (10.3)$$

де C_{Π_i} - повна собівартість одиниці продукції i -го виду, грн;

V_i - обсяг випуску продукції i -го виду у натуральному вираженні;

n - кількість найменування продукції.

У промисловості розрізняють собівартість індивідуальну й галузеву.

Індивідуальна собівартість характеризує витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію одиниці продукції, а галузева показує середні в галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції.

10.2 Класифікація витрат

Витрати на виробництво можуть бути класифіковані за рядом ознак таблиця 10.1.

Таблиця 10.1 – Класифікація витрат на виробництво

Ознака	Витрати
1 За місцем виникнення витрат	Виробництва, цеху, дільниці, служби
2 За видами	На вироби, типові представники виробів,

продукції (робіт, послуг)	групи однорідних виробів, одноразові замовлення, валову, товарну, реалізовану продукцію
3 За видами витрат	Економічні елементи, статті калькуляції
4 За складом витрат	Елементи, комплексні
5 За способами перенесення вартості на продукцію	Прямі, непрямі
6 За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Перемінні (залежні від обсягу виробництва), постійні (не залежні від обсягу виробництва)
7 За календарними періодами	Поточні, одноразові
8 За визначенням відношення до собівартості продукції	Витрати на продукцію, витрати періоду

Основною є класифікація витрат за економічними елементами і за статтями калькуляції.

За економічними елементами витрати формуються відповідно до їхнього економічного змісту. Елементи витрат є однаковими для всіх галузей промисловості.

1 Матеріальні витрати (сировина, комплектуючі матеріали, напівфабрикати, паливо, енергія, тара; віднімається вартість зворотних відходів).

2 Оплата праці (основна і додаткова).

3 Відрахування на соціальні заходи (пенсійний фонд, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття, на індивідуальне страхування).

4 Амортизація основних фондів.

5 Інші витрати (на страхування майна, винагороди за винахідництво, оплата послуг зв'язку, по сертифікації продукції, збитки від надзвичайних ситуацій та ін.).

За статтями - витрати, що відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і по місцю виникнення.

За статтями витрат визначають собівартість одиниці продукції, тобто складають калькуляцію. Перелік статей калькуляції може бути

різним у залежності від галузі промисловості і конкретного виробу, але в загальному вигляді може мати наступний склад (таблиця 8.2).

Як було зазначено, витрати плануються і обліковуються за двома напрямками:

1) за економічними елементами – кошторис витрат;

2) за статтями калькулювання, у залежності від сфер виробничої діяльності виникнення витрат – калькуляція.

Слід підкреслити, що обидва види обліку витрат (як кошторис, так і калькуляція) необхідні в економічній діяльності підприємства, тому що виконують різні функції. Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому – усі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

Кошторис витрат використовується для контролю загальних витрат підприємства і цеху з економічно однорідних елементів. Це потрібно при здійсненні платежів постачальникам відповідних видів ресурсів або аналізі по елементних складових виробничих витрат, зокрема, матеріалоемності, трудомісткості, фондоемності продукції, що випускається.

Калькуляція використовується головним чином для розрахунку собівартості одиниці продукції і наступного формування базової ціни на продукцію.

За складом витрат статті калькуляції поділяються на **елементні (прості) і комплексні.**

Елементні складаються тільки з одного однорідного економічного елемента і не підлягають подальшому роздрібненню (сировина та матеріали, основна заробітна плата виробників, відрахування на соціальні заходи і т. ін.).

Комплексні складаються з декількох економічно різнорідних витрат, що мають однакове виробниче призначення (витрати на утримання і експлуатацію обладнання, загальновиробничі (цехові) витрати і т.д.). Зокрема, загальновиробничі (цехові) витрати містять у собі практично весь спектр елементів витрат: матеріальні витрати (наприклад, на воду і допоміжні матеріали, опалення і освітлення цеху), заробітну плату (загальноцехового персоналу), витрати на соціальні заходи (які нараховані за попередньою статтею), амортизацію будівлі цеху та загальновиробничого обладнання.

За способом перенесення витрат на собівартість продукції при її калькулюванні вони групуються як **прямі й непрямі.** В таблиці 8.2

подані види витрат помічені індексами “прям” і не прямі”. Прямі витрати пов’язані з виробництвом лише даного виду виробу і можуть бути розраховані безпосередньо (прямо), виходячи з обсягу виробленої продукції. Найбільш характерними статтями даного виду витрат є основні матеріали, покупні комплектуючі вироби, основна заробітна плата основним виробничим робітникам. Непрямі витрати, як правило, пов’язані з виробництвом декількох видів продукції (наприклад, заробітна плата управлінського персоналу, обслуговуючого персоналу; витрати на утримання і експлуатацію устаткування та інші загальновиробничі й адміністративні витрати).

Їхній облік у собівартості даної продукції здійснюється опосередковано: вони беруться у процентному відношенні від прямих видів витрат, нібито «накладаючись» на них. Не випадково непрямі витрати називаються ще і накладними, а прямі – основними. Базою розподілу непрямих витрат можуть бути різні витрати (наприклад основна заробітна плата робочих). Вибір способу розподілу повинен відповідати максимальному наближенню результатів розподілу до фактичних витрат на даний вид продукції.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат витрати поділяються на перемінні та постійні.

Перемінні витрати – це ті види витрат, абсолютна величина яких зростає зі збільшенням обсягу випуску продукції і знижується з його зменшенням. Їх величина змінюється прямо пропорційно (або майже прямо пропорційно) зміні обсягу виробництва. Їх ще називають умовноперемінними.

До перемінних витрат відносяться витрати на сировину і матеріали, покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо та енергію, на зарплату робітникам, зайнятим у виробництві продукції (робіт, послуг), з відрахуванням на соціальні заходи, а також інші види витрат.

Ці витрати можуть бути розраховані на кожен вид продукції, виходячи з норм витрат і ціни одиниці ресурсу.

Постійні – це витрати, абсолютна величина яких зі збільшенням (зменшенням) випуску продукції суттєво не змінюється. Їх ще називають умовно-постійними.

До постійних відносяться витрати, пов’язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарчих потреб виробництва.

Сума перемінних і постійних витрат складає собівартість продукції (робіт, послуг).

10.3 Основні шляхи зниження собівартості

Основні шляхи скорочення собівартості одиниці продукції є економія витрат по найбільших елементах (які займають найбільшу питому вагу у структурі собівартості), а також (за умови наявності попиту) підвищення обсягу випуску і реалізації продукції.

Фактори зниження собівартості:

- підвищення технологічного рівня виробництва;
- удосконалення організації виробництва і праці;
- зміна структури й обсягу випуску продукції;
- галузеві та інші фактори.

При збільшенні обсягу випуску продукції постійні витрати розподіляються на більший обсяг випуску, тому величина постійних витрат на одиницю продукції зменшується. Внаслідок цього собівартість одиниці зменшується. Цей ефект має назву “економія на масштабах виробництва”.

Тема 11 Ціноутворення, прибуток і рентабельність

11.1 Поняття, функції ціни

Ціна представляє собою економічну категорію, що означає суму грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець згоден купити товар.

Ціна – це грошове вираження вартості, кількість грошей, що платять або отримують за одиницю товару або послуги.

Одночасно ціна відображає:

- споживчу цінність товару;
- купівельну спроможність грошової одиниці;
- ступінь унікальності товару;
- силу конкуренції, державного регулювання;
- економічне поведіння ринкових суб'єктів і інші суб'єктивні моменти.

Функції ціни:

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. Основні – собівартість і прибуток, обов'язково присутні в ціні. Крім того, до складу ціни можуть входити:

- акцизний збір;
- ПДВ;
- націнки збутових організацій;
- торгові надбавки або знижки.

В умовах товарних відносин ціна (Ц) виступає як ланка, що зв'язує виробника і споживача, тобто забезпечення рівноваги попиту і пропозиції. Кількісно ціна визначається, з одного боку,

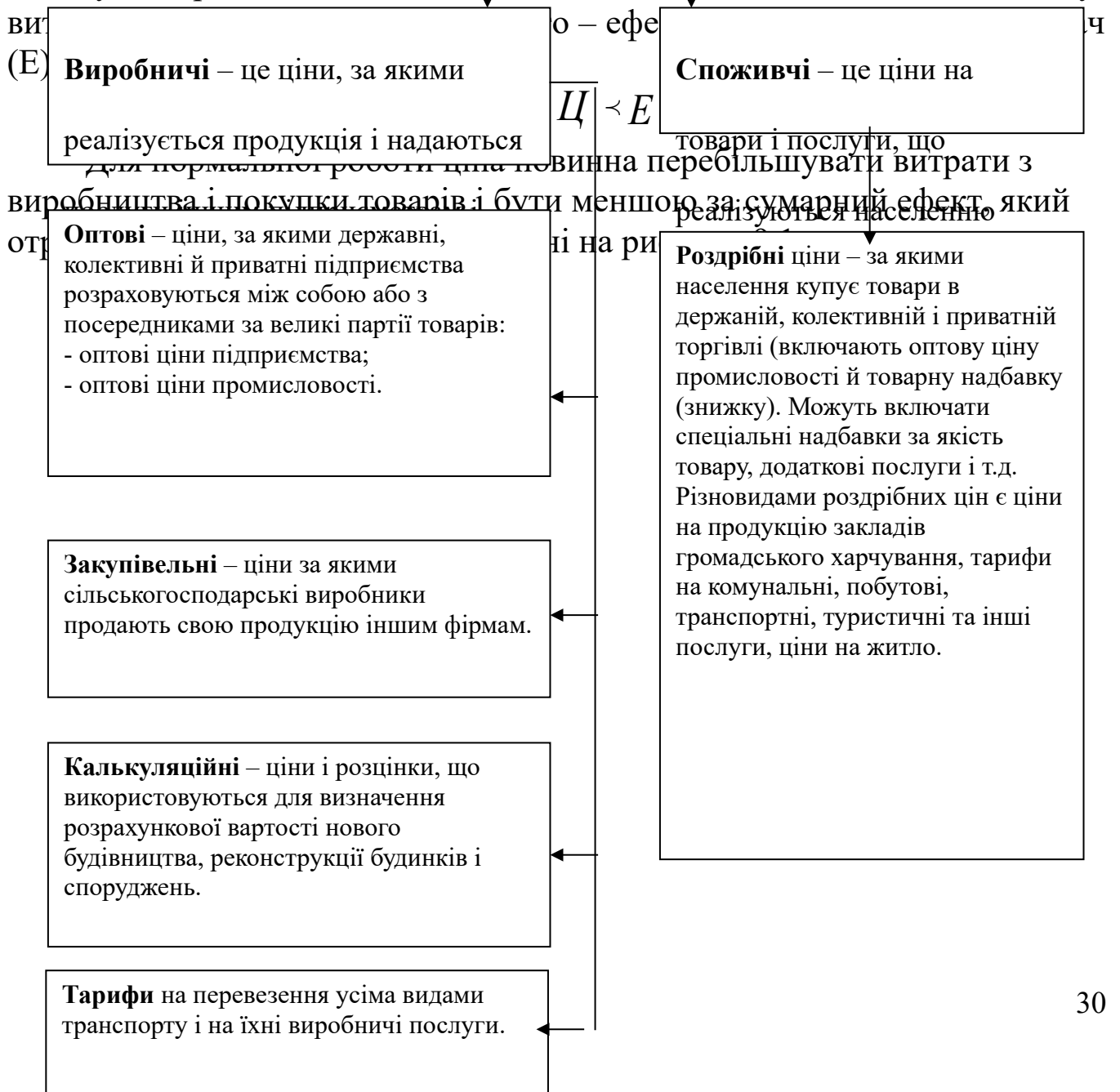


Рисунок 11.1 – Види цін

Ціни розрізняються у залежності від того, на якій стадії руху товарів вони формуються. Зазвичай масовий товар проходить три стадії руху: підприємство – оптова торгівля; оптова торгівля – роздрібна торгівля; роздрібна торгівля – споживач. Згідно з цими стадіями руху товару виділяють три види цін:

- оптові ціни підприємства (продаж продукції підприємством);
- оптові ціни промисловості (оптова торгівля);
- роздрібні ціни (роздрібна торгівля).

Оптова (відпускна) ціна підприємства – це ціна, за якою реалізується продукція підприємства – виробника. Вона структурно складається з собівартості товару і прибутку (рис. 11.1). На основі оптових цін підприємства планують і аналізують вартісні економічні показники діяльності підприємства.

Оптова (відпускна) ціна промисловості – ціна, за якою підприємства і організації – постачальники сплачують за продукцію підприємствам – виробникам або збутовим (оптовим) організаціям. Вона містить в собі окрім оптової ціни підприємства, ПДВ, акцизний збір (для підакцизних товарів – високорентабельних і монопольних), також

постачальницько-збутову націнку (витрати плюс прибуток постачальницько-збутових організацій).

Роздрібна ціна – ціна, за якою товари в роздрібній торговій мережі продаються населенню. Формування роздрібною ціни відбувається шляхом додавання до оптової ціни промисловості торговельної націнки, яка складається з витрат і прибуток торговельних організацій.

Оптова ціна промисловості може співпадати з оптовою ціною підприємства. Це можливо в тому випадку, коли підприємство, що виробляє продукцію, само реалізує її у роздрібній торгівлі.

Оптова ціна підприємства може співпадати з роздрібною при самостійній реалізації продукції підприємства через власний роздрібний магазин.

За специфікою відрізняють такі ціни:

а) базова ціна (як вартісний рівень для формування величини у залежності від різного рівня якості);

б) скоригована ціна, яка враховує конкретні особливості економічної ситуації.

При переході до ринку важливу роль відіграє такий класифікаційний признак, як **ступінь свободи цін від впливу держави** при їхньому визначенні.

У залежності від цієї ознаки розрізняють:

1) **вільні ціни**, що складаються на ринку під впливом кон'юнктури незалежно від державних органів. Держава може домагатися змінення цих цін (їхнього рівня) тільки шляхом впливу на кон'юнктуру ринку;

2) **регульовані ціни**, що складаються під впливом попиту і пропозиції, але відчувають при своєму формуванні вплив державних органів або через пряме обмеження їхнього зростання, або шляхом регламентації рентабельності, або якимось аналогічним методом;

3) **фіксовані ціни**, що встановлюються державними органами на обмежене коло товарів (електрика, комунальні послуги й т. ін.).

11.3 Методи ціноутворення

Формування ціни на конкретний товар є важливою складовою товарної політики підприємства.

Рівень цін визначає основні фінансово-економічні результати діяльності підприємства. Ціна повинна бути встановленою на такому рівні, щоб покрити витрати і забезпечити отримання певного прибутку.

Розроблення і розрахунок ціни здійснюється у наступній послідовності:

1 Вибір цілі і постановка задач з ціноутворення.

Можна виділити три основні цілі:

- забезпечення збуту (виживання);
- максимізація прибутку;
- утримання ринку.

2 Визначення попиту на продукцію (за допомогою маркетингових досліджень).

3 Оцінка витрат на виробництво продукції.

4 Аналіз цін конкурентів.

5 Вибір методу ціноутворення.

6 Встановлення ціни.

Існує багато методів ціноутворення. Розглянемо основні:

1 **Метод “витрати + прибуток”**. Він є найпростішим і широко застосовуваним.

$$Ц = C_n + П, \quad (11.2)$$

де C_n - повна собівартість продукції, грн;

$П$ - величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2 **Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку** вважається різновидом “витрати + прибуток”. Його особливість полягає в тому, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули:

$$Ц = C_{змі} + \frac{C_{пост} + П_{заг}}{V_p}, \quad (11.3)$$

де $C_{змі}$ - змінні витрати на одиницю продукції (послуги), грн;

$C_{пост}$ - постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік), грн;

$P_{заг}$ - загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період, грн;

V_p - обсяг продажу (реалізації) продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3 Встановлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту. Він не є точним, і ціна може бути не виправдано завищена або занижена.

4 Метод ціноутворення “за рівнем поточних цін” (“за рівнем конкуренції”) полягає в тому, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію конкурентів.

5 Метод ціноутворення “за рівнем попиту” передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

Встановлені ціни можуть коректуватися (регулюватися) підприємством і державою, згідно з мінливою кон'юнктурою ринку та необхідними уточненнями заздалегідь розробленої стратегії ціноутворення стосовно різних видів продукції.

11.4 Поняття доходу і прибутку, формування фінансових результатів роботи підприємства

Усі підприємства (окрім неприбуткових за законодавством) створюються і функціонують заради отримання позитивного фінансового результату, тобто прибутку. Підприємство може займатися багатьма видами діяльності (рис. 11.3), і від кожної з них отримувати доходи і, відповідно, нести витрати.

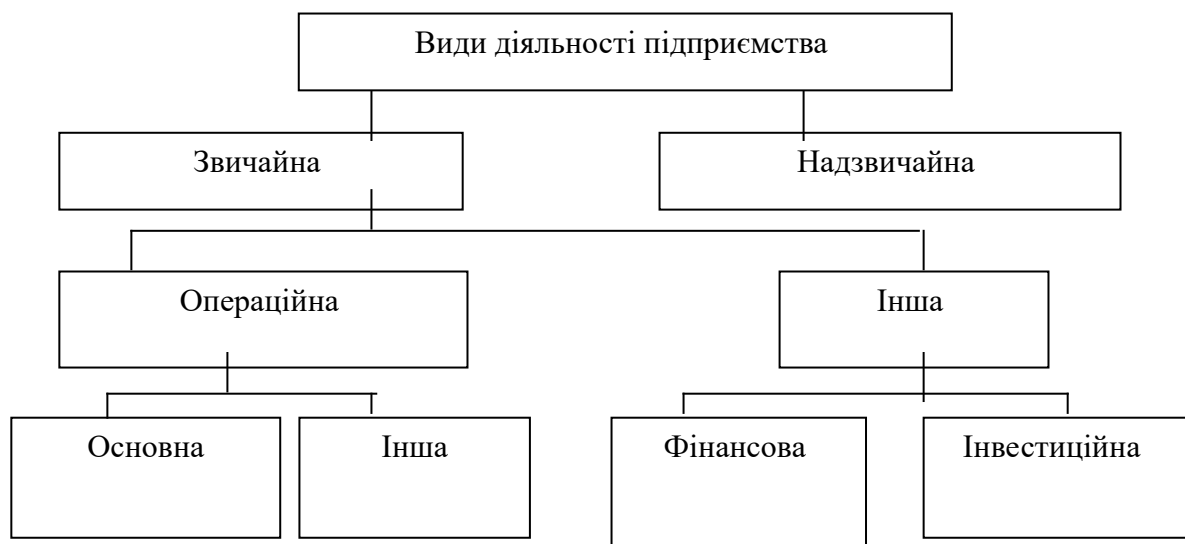


Рисунок 11.3 – Схема видів діяльності підприємства

Дохід – це грошові надходження від визначеного виду діяльності (реалізації продукції, фінансових, інвестиційних операцій тощо).

Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацію продукції та іншими видами діяльності.

В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства.

Балансовий (валовий) прибуток підприємства ($P_{бал}$) – це загальний прибуток підприємства до його оподаткування і розподілу, він формується за рахунок усіх видів діяльності:

$$P_{бал} = P_{зв} + P_{надзв} , \quad (11.4)$$

де $P_{зв}$ - прибуток від звичайної діяльності, задля якої було створено підприємство, грн;

$P_{надзв}$ - прибуток від незвичайної діяльності, грн;

$$P_{зв} = P_{опер} + P_{інш} , \quad (11.5)$$

де $P_{опер}$ - прибуток від операційної діяльності (в основному від реалізації продукції);

$P_{інш}$ - прибуток від іншої діяльності підприємства (зокрема, підсобно-допоміжної).

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) $P_{реал}$ визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції V (без

урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та повною собівартість товарної продукції $C_{ТП}$:

$$P_{реал} = B - C_{ТП} . \quad (11.6)$$

Звісно, якщо витрати більші за виручку – підприємство отримає збитки.

Прибуток, як важлива категорія ринкових відносин, виконує наступні основні функції:

- оцінювальну (прибуток є показником, що найповніше відображає ефективність виробництва та оцінює господарську діяльність підприємства);

- стимулюючу (прибуток чинить стимулюючий вплив на підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності);

- фіскальну (прибуток є джерелом формування бюджетних ресурсів та позабюджетних фондів).

Чистий прибуток – це балансовий прибуток за вирахуванням суми податку на прибуток ($H_{П}$):

$$P_{чист} = P_{бал} - H_{П} \quad (11.7)$$

Використання прибутку

Прибуток використовується підприємством як:

- 1) кошти сплати податків і штрафів;
- 2) кошти сплати відсотків по кредитах і боргових зобов'язаннях;
- 3) кошти покриття збитків по інших операціях;
- 4) вільний залишок прибутку (чистий прибуток) використовується за рішенням керівництва підприємства на дві мети: споживання й нагромадження.

Є дві умови одержання прибутку:

- 1) продукція повинна бути реалізована;
- 2) ціна повинна бути вище собівартості продукції.

Оскільки податки (крім ПДВ) платяться із прибутку, ціна продукції (робіт, послуг) повинна бути спланована так, щоб сума прибутку була достатньою для сплати податків. В остаточному підсумку платниками податків, по суті, є кінцеві покупці (споживачі).

Податки стягуються в бюджети: державний і місцевий. Розподіл податків між бюджетами регулюється законом про бюджет і самі податкові закони.

11.5 Рентабельність як відносний показник ефективності діяльності підприємства

Для характеристики діяльності підприємств важливими є не тільки отримані ними абсолютні суми балансового прибутку, прибутку від основної діяльності тощо, але й відносний його рівень, тобто рентабельність.

Необхідно відмітити також, що неможливо порівнювати за величиною прибутку ефективність діяльності підприємств, різних за розмірам, галуззю діяльності, тому для цієї мети використовуються показники рентабельності.

Рентабельність характеризує рівень ефективності господарювання і у найзагальнішому понятті означає прибутковість:

- виробництва і реалізації всієї продукції (робіт, послуг);
- окремих видів продукції (робіт, послуг);
- підприємств, організацій, установ у цілому як суб'єктів господарської діяльності;
- різних галузей економіки.

Існує багато показників рентабельності. Розглянемо три з них.

1 Рентабельність окремих видів продукції R_i :

$$R_i = \frac{P_i}{C_{ni}} \cdot 100 = \frac{Ц_i - C_{ni}}{C_{ni}} \cdot 100, \quad (11.8)$$

де P_i - прибуток з одиниці продукції, грн;

C_{ni} - повна собівартість одиниці продукції, грн;

$Ц_i$ - оптова ціна одиниці продукції (яка складається з собівартості і прибутку), грн.

2 Рентабельність всієї продукції підприємства R_n :

$$R_n = \frac{P_{реал}}{C_{реал}} \cdot 100, \quad (11.9)$$

де $\Pi_{реал}$ - прибуток від реалізації продукції, грн;

$C_{реал}$ - собівартість всього обсягу реалізованої продукції, грн;

$$\Pi_{реал} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot V_{pi} , \quad (11.10)$$

де V_{pi} - обсяг реалізованої продукції і-го виду в натур.одиницях;

n - кількість найменувань продукції.

$$C_{реал} = \sum_{i=1}^n C_{ni} \cdot V_{pi} \quad (11.11)$$

3 Рентабельність підприємства (виробництва) R_{np} :

- загальна

$$R_{np}^{заг} = \frac{\Pi_{бал}}{\overline{ОПФ} + \overline{ОБ}_n} \cdot 100 , \quad (11.12)$$

де $\Pi_{бал}$ - величина балансового прибутку, грн;

$\overline{ОПФ}$ - середньорічна вартість основних виробничих фондів,
грн;

$\overline{ОБ}_n$ - середньорічний залишок нормативних оборотних засобів,
грн;

- розрахункова

$$R_{np}^{розр} = \frac{\Pi_{чист}}{\overline{ОПФ} + \overline{ОБ}_n} \cdot 100 , \quad (11.13)$$

де $\Pi_{чист}$ - величина чистого прибутку підприємства, грн.

Підприємство повинно прагнути до підвищення значень усіх показників рентабельності, бо це свідчить про покращення ефективності функціонування підприємства.

Тема 12 Ефективність заходів науково-технічного прогресу (НТП)

12.1 Поняття й види ефекту й ефективності

Ефективність – величина, що характеризує результативність витрат. Це відношення результатів від якої-небудь господарської операції, отриманих за період T , до витрат на її здійснення, також за період T . Вимірюється в частках одиниці або відсотках:

$$E_{\phi} = \frac{P_m}{Z_m} . \quad (12.1)$$

Ефект – це корисний результат, отриманий у результаті заходу НТП. Як правило, це прибуток або чисті грошові надходження (чистий прибуток з амортизацією). У загальному вигляді ефект - це різниця між результатами й витратами на проведення заходу НТП за період часу T :

$$E_T = P_T - Z_T . \quad (12.2)$$

Витрати НТП - це вся сукупність витрачених ресурсів, у вартісному вираженні, на досягнення результату або ефекту .

Як правило, ефект від заходів НТП розраховується за період часу T , що називають життєвим циклом цього заходу (період від початку витрат на захід до кінця його використання).

Розрізняють наступні **види ефекту**:

- технічний;
- соціальний;
- економічний.

Види ефективності:

- 1) абсолютна - результат стосовно витрат, що його викликали;
- 2) порівняльна - у результаті порівняння двох і більше варіантів.

Ефект визначається по наступній формулі:

$$E_m = \sum_{i=1}^k [(P_i - Z_i) * \alpha_i] , \quad (12.3)$$

де α_t – коефіцієнт приведення (для приведення різночасних витрат до року початку реалізації заходу НТП, необхідний внаслідок наявності

інфляції, ризиків й інших факторів, що впливають на зміну вартості грошей у часі).

12.2 Визначення результатів впровадження заходу НТП

Результат від впровадження заходу НТП визначається за формулою:

$$P_r = \sum_{i=1}^t P_t * \alpha_t. \quad (12.4)$$

Результат - це вартісна оцінка основних і супутніх результатів:

$$P_t = P_t^o + P_t^{cop}, \quad (12.5)$$

де P_t^o - основні результати ;

P_t^{cop} - супутні результати .

Основні результати: результат кожного року розрахункового періоду визначається множенням річного обсягу продукції, робіт, послуг з використанням нових предметів або коштів праці на ціну одиниці цієї продукції.

Для предметів праці

$$P_{тпр}^o = \frac{A_t}{Y_t} * C_t, \quad (12.6)$$

де A_t - обсяг застосування нових предметів праці в році;

Y_t - питома витрата нового предмета праці на одиницю продукції;

C_t - ціна одиниці продукції з використанням нового предмета праці.

Для коштів праці

$$P_{тсм}^o = A_t \cdot B_t \cdot C_t, \quad (12.7)$$

де A_t - обсяг застосування нових коштів праці;

B_t - продуктивність нових коштів праці.

Супутні результати: додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства й економічні оцінки соціальних, економічних наслідків впровадження НТП (зміна умов праці, зміна обсягів забруднення навколишнього середовища, економія природних ресурсів, зміна рівня здоров'я населення) .

$$P_t^{con} = \sum_{i=1}^k P_i \cdot C_i, \quad (12.8)$$

де C_i – вартісна оцінка результатів .

Супутні результати розраховуються прямим рахунком, методом визначення відверненого збитку, нормативним методом (оцінює результати по ступені відхилення соціальних й економічних показників від їхніх нормативних значень .

12.3 Визначення витрат на впровадження заходу НТП

При визначенні витрат необхідно:

- включати всі витрати на розробку, виробництво й використання нової техніки й технології ;
- включати поточні й одноразові витрати ;
- виключати повторний їхній облік (як правило амортизаційні відрахування).

Витрати визначаються по формулі:

$$Z_t = Z_{п} + Z_{и}, \quad (12.9)$$

де $Z_{п}$ – витрати на виробництво й розробку;

$Z_{и}$ – витрати на використання.

$$Z_{и} = \sum_{i=1}^k (I_i + K_i - L_i) \cdot \alpha_i, \quad (12.10)$$

де I_t – поточні витрати при розробці, виробництві або використанні без обліку амортизаційних відрахувань;

K_t – одноразові витрати: придбання встаткування й/або витрати на проектно-конструкторські й дослідницькі роботи;

L_t -ліквідаційна вартість основних фондів, що вибувають.

Коефіцієнт приведення різночасних витрат:

$$\alpha = (1 + E_{н})^{t_p - t}, \quad (12.11)$$

де $E_{н}$ – норматив приведення різночасних оцінок до розрахункового року;

t_p - розрахунковий рік ;

t - поточний рік .

Коефіцієнт (повинен включати річний індекс інфляції для забезпечення вірогідності даних .

Визначення ефекту при постійних техніко-економічних показниках

Вибір отриманого варіанта заходів НТП здійснюється в такий спосіб:

1) по кожному з варіантів визначаються витрати й результати за розрахунковий період часу.

2) визначається економічний ефект і період окупності.

Вибирається варіант із найбільшим економічним ефектом. При рівності ефектів по всіх варіантах вибирається той, у якого сумарні витрати менше.

Список літератури

1 Дикань В.Л. Економічна безпека підприємства [Текст]: навчальний посібник/ В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, О.В. Маковоз. - Харків.: УкрГАЗТ, 2011. – 270 с.

2 Дикань В.Л. Економічний механізм підприємства [Текст]: навч. посіб. / В.Л. Дикань, І.М. Писаревський. – Х.: ХФВ «Транспорт України», 2002. – 128 с.

3 Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств [Текст]: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ. / В.Л. Дикань, Ю.Т. Боровик, О.М. Полякова, Ю.М. Уткіна - Х.: УкрДАЗТ, 2011. - 387с.

4 Дикань В.Л. Організація виробництва [Текст]: навчальний посібник. / В.Л. Дикань, В.О. Маслова. -Х.: УкрДАЗТ, 2013. - 422 с.

5 Дикань В.Л. Стратегічне управління [Текст]: підручник для студентів економічних спеціальностей ВНЗ / Дикань В.Л., Шраменко О.В., Токмакова І.В., Зубенко В.О., Маковоз О.В. – Харків: УкрДАЗТ, 2013. – 331 с.

6 Дикань В.Л. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие. / В.Л. Дикань, Е.В. Шраменко, Н.В. Якименко. – Харків: УкрГАЗТ, 2008. – 274 с.

7 Дикань В.Л. Экономика предприятия [Текст]: учебное пособие. / В.Л. Дикань, Е.В. Шраменко, Н.В. Якименко. – Харків: УкрГАЗТ, 2012. – 278 с.

8 Экономика та організація виробництвом [Текст]: підручник / За ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – К.: Знання, 2007. – 678 с.

9 Экономика, організація і планування виробництва на залізничному транспорті [Текст]: навчальний посібник. Частина 1 / О.В. Кобець, Т.Г. Пивовар, Г.Т. Тимофеева та ін. - К.: „Дельта”, 2008. - 206 с.

10 Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии [Текст]: учебное пособие для студентов экономических факультетов и вузов. 2-е изд., доп. и переработ / Г.И. Шепеленко. – Ростов-на-Дону: Издательский центр «МарТ», 2001. – 544 с.