

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЗАПОРІЗЬКА
ПОЛІТЕХНІКА**

ЗАТВЕРДЖУЮ

Ректор _____
(Підпис)

«____» _____ 2021 р.

Р.В. СЕВАСТЬЯНОВ

Організація, планування та управління промисловим підприємством

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

для студентів напряму підготовки G9 «Прикладна механіка»,
галузь знань - G «Інженерія, виробництво та будівництво»
денної та заочної форм
навчання

Запоріжжя

2025

Севастьянов Р.В. Організація, планування та управління промисловим підприємством [Електронний ресурс]: конспект лекцій для студ. напр. підгот. G9 «Прикладна механіка», галузь знань - G «Інженерія, виробництво та будівництво» ден. та заоч. форм навч. / Севастьянов Р.В. – Запоріжжя: НУ «Запорізька політехніка», 2025. – 60 с.

Рецензент **А.М. Ткаченко**, д.е.н., проф.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	8
ТЕМА: ПРЕДМЕТ І ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ, ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	9
ТЕМА: ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ.....	13
ТЕМА: ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ.....	20
ТЕМА: ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА.....	29
ТЕМА: ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	39
ТЕМА: ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ.....	46
ТЕМА: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	54
ТЕМА: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	62
ТЕМА: ВИРОБНИЧИЙ ПРОЦЕС І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТИПИ ВИРОБНИЦТВА, ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ.....	70

ВСТУП

В умовах економічної нестабільності, яка характерна для сучасного ринкового середовища, розробка, наукове обґрунтування та прийняття ефективних рішень щодо виробничо-господарської діяльності є важливою умовою стійкого розвитку підприємств.

Навчальна дисципліна „Організація, планування та управління виробництвом” є нормативною для студентів, які здобувають освіту за освітньо-професійною програмою другого (магістерського) рівня вищої освіти

Метою вивчення дисципліни є формування у студентів розуміння суті сучасного промислового підприємства як цілісної організаційно-економічної та соціальної системи, засвоєння принципів ефективного функціонування підприємств та набуття знань з питань організації і планування виробництва в умовах ринкових відносин. На основі систематизованої інформації у студентів формується новий тип економічного мислення та практичні навички з організації, планування та управління виробничими процесами.

Основними завданнями дисципліни є:

- вивчення суті, призначення та класифікації сучасних підприємств;
- засвоєння факторів виробництва та методів підвищення ефективності використання виробничих ресурсів;
- засвоєння принципів організації та планування виробничого процесу;
- вивчення організаційної та технологічної структури сучасного промислового підприємства;
- оволодіння методами оцінки результатів діяльності підприємства.

Предметом навчальної дисципліни є сукупність форм і методів ефективної виробничо-господарської діяльності, що ґрунтуються на досягненнях науки і передового досвіду з урахуванням галузевих особливостей та чинного законодавства України.

ТЕМА: ПРЕДМЕТ І ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ, ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

План

1. Мета, предмет та завдання курсу.
2. Підприємство, його основні ознаки та напрямки діяльності.
3. Класифікація підприємств та види їх об'єднань.
4. Зовнішнє середовище підприємства.
5. Державне регулювання діяльності підприємства.

1. Мета, предмет та завдання курсу.

Основною ланкою економіки держави було, є і залишатиметься підприємство. Саме з підприємства розпочинається створення соціально-економічного потенціалу держави, на підприємстві здійснюється процес виготовлення продукції, підприємство створює ланцюжок робочих місць, на підприємстві розкриваються здібності та творчий потенціал людини. Конкурентоспроможність держави – це насамперед конкурентоспроможність її підприємств, які формують економічну «піраміду» держави. Для підтримання належного рівня конкурентоспроможності власники та керівники, як і усі працівники підприємства, мають піклуватися про ефективне використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів, застосовувати високопродуктивне обладнання, прогресивну технологію, дбати про конкурентоспроможність продукції тощо. А оскільки основну роль у створенні потужного економічного потенціалу держави відіграють промислові підприємства, то це потребує від інженерів глибоких економічних знань, необхідних для створення, виробництва і експлуатації нових зразків приладів, обладнання, ліній, машин.

Дисципліна «Організація, планування та управління виробництвом» забезпечує економічну підготовку майбутнього фахівця.

Основною **метою** дисципліни «Організація, планування та управління виробництвом» є формування у студентів розуміння суті сучасного промислового підприємства як цілісної організаційно-економічної та соціальної системи, вивчення студентами питань економіки, організації та планування виробництва в умовах ринкових відносин, засвоєння принципів ефективного функціонування підприємств, формування у майбутніх фахівців нового типу економічного мислення.

Предметом вивчення курсу «Організація, планування та управління виробництвом» є сукупність форм і методів ефективної виробничої господарської діяльності, що ґрунтується на досягненнях науки і передового досвіду з урахуванням галузевих особливостей та чинного законодавства

України. *Об'єктом* вивчення курсу «Економіка організація та планування виробництва» є промислове підприємство.

Основними **завданнями** вивчення дисципліни «Організація, планування та управління виробництвом» є:

- вивчення суті, призначення та класифікації сучасних підприємств;
- засвоєння факторів виробництва, необхідних для виробничої діяльності, а також питань, пов'язаних з ефективністю використання виробничих ресурсів;
- засвоєння принципів організації та планування виробничого процесу;
- вивчення організаційної та технологічної структури сучасного крупного промислового підприємства;
- засвоєння методів оцінки результатів діяльності промислового підприємства.

2. Підприємство, його основні ознаки та напрямки діяльності.

Економічну діяльність можуть здійснювати різноманітні суб'єкти – окремі особи, сім'ї, об'єднання людей, держава тощо, але головні виробничі функції в економіці пов'язані з підприємством.

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

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

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

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

- 1) проведення підприємницької діяльності, тобто самостійна, ініціативна, систематична діяльність з виробництва продукції (робіт, послуг) та їх реалізація з метою одержання прибутку;
- 2) володіння правами юридичної особи;
- 3) наявність трудового колективу;
- 4) ведення справ на принципах господарського розрахунку;
- 5) єдність і цілісність майнового комплексу, як правило, із замкненою технологічною структурою.

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює безліч різних операцій, які за ознаками спорідненості можна об'єднати в окремі напрямки:

- 1) *Маркетингова діяльність підприємства* – вивчення конкурентного середовища та ринку, на якому функціонує чи на який планує вийти підприємство зі своєю продукцією (послугами).

2) *Інноваційна діяльність підприємства* – впровадження у виробничий процес технічних, організаційних та інших нововведень.

3) *Виробнича діяльність підприємства* – розробка програми випуску продукції (товарів, робіт, послуг) та її матеріально-технічне забезпечення.

4) *Комерційно-збутова діяльність підприємства* – сукупність комерційних та торгівельно-посередницьких заходів підприємства, пов'язаних із доведенням виготовленої ним продукції до споживачів.

5) *Економічна діяльність підприємства* – комплекс заходів спрямованих на отримання гарантованого прибутку за рахунок задоволення якомога більшої кількості споживачів.

6) *Соціальна діяльність підприємства* – створення безпечних умов праці, забезпечення соціальних гарантій в межах норм чинного законодавства, створення сприятливого клімату в колективі та інше.

3. Класифікація підприємств та види їх об'єднань.

При здійсненні підприємством будь-якого виду діяльності великого значення набувають такі його ознаки, як форма власності, правовий статус і обрана сфера господарювання, розмір, мета і характер діяльності тощо.

Головними класифікаційними ознаками підприємства в ринкових умовах є наступні:

1) за формою власності:

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

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

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

– державні (засновані на власності держави);

– змішані.

2) за обсягами діяльності та кількістю працюючих:

– малі;

– середні;

– великі.

3) за ціллю функціонування та характером діяльності:

– комерційні – метою є одержання прибутку;

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

4) за приналежністю капіталу:

– національні (іноземні інвестиції в статутному фонді відсутні);

– іноземні (статутний фонд на 100% складається з іноземних інвестицій);

– з іноземними інвестиціями (іноземна інвестиція становить не менш як 10% статутного фонду).

5) за правовим статусом і формою господарювання:

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

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

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

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

Розрізняють:

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

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

в) *товариство з додатковою відповідальністю* (учасники несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства не лише своїми частками у статутному фонді, але й додатково власним майном у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з них);

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

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

Існують наступні види об'єднань підприємств: *асоціація, корпорація, консорціум, концерн, картель, синдикат, трест, холдинг, промислово-фінансова група* тощо.

4 Зовнішнє середовище підприємства.

Середовище, в умовах якого функціонує підприємство можна поділити на: **внутрішнє** – повністю підконтрольне власнику та керівникам, яке включає усі структурні підрозділи підприємства та взаємозв'язки між ними; **зовнішнє** – сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міжнародних структур тощо, які так чи інакше впливають на господарську діяльність підприємства.

Основними характеристиками зовнішнього середовища підприємства є наступні:

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

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

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

– взаємозв'язок – взаємний вплив факторів зовнішнього середовища.

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

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

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

5. Державне регулювання діяльності підприємства.

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

Державне регулювання діяльності підприємства в сучасних умовах реалізується в наступних напрямках:

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

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

3) *регулювання умов та оплати праці* – розробка державного законодавства щодо організації та оплати праці, державна політика зайнятості, встановлення мінімальної заробітної плати тощо;

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

5) *захист навколишнього середовища* – заходи щодо захисту природи у вигляді штрафів, санкцій та інших видів відповідальності за її забруднення, а також проведення природоохоронних заходів;

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

ТЕМА: ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

План

1. Поняття персоналу та його класифікація.
2. Види чисельності персоналу та фонди робочого часу.
3. Продуктивність праці, виробіток та трудомісткість.
4. Фактори та резерви підвищення продуктивності праці.

1. Поняття персоналу та його класифікація.

В економічній науці розрізняють поняття «трудові ресурси», «кадри» та «персонал підприємства».

Під **трудовими ресурсами** слід розуміти частину населення працездатного віку, що має необхідні фізичні можливості, володіє знаннями і практичним досвідом для здійснення визначеної роботи в народному господарстві. До трудових ресурсів відносять як фактично зайнятих, так і потенційних працівників.

Під **кадрами** розуміється основний (штатний, постійний), як правило, кваліфікований склад працівників підприємства. Поняття «персонал» більш містке, воно включає весь особовий склад тих, хто працює на підприємстві, а саме: працівників облікового складу; осіб, прийнятих на роботу за сумісництвом з інших підприємств; осіб, які виконують роботи за договорами цивільно-правового характеру.

Таким чином, **персонал підприємства** – це сукупність працівників, що входять до його облікового складу. Тобто це сукупність найнятих працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, зайнятих на підприємстві відповідно до його штатного розкладу, а крім того працюючі власники організації, які одержують на підприємстві заробітну плату.

Загалом персонал підприємства можна поділити на дві групи.

Персонал підприємства, безпосередньо пов'язаний з процесом виробництва продукції (послуг), тобто зайнятий основною виробничою діяльністю називається *промислово-виробничий персонал*. До нього належать усі працівники основних, допоміжних, підсобних і обслуговуючих цехів; науково-дослідних, конструкторських, технологічних організацій та лабораторій, які перебувають на балансі підприємства; заводоуправління зі всіма відділами й службами, а також служб, зайнятих капітальним та поточним ремонтом обладнання й транспортних засобів підприємства.

Працівники торгівлі та громадського харчування, житлового господарства, медичних і оздоровчих установ, навчальних закладів і курсів, а також установ дошкільного виховання та культури, які перебувають на балансі підприємства, належать до *непромислового персоналу підприємства*.

За характером виконуваних функцій промислово-виробничий персонал (далі – ПВП) зазвичай поділяють на шість категорій:

- 1) *робітники* (основні, допоміжні, черговий та ремонтний персонал);

- 2) керівники;
- 3) фахівці;
- 4) службовці;
- 5) молодший обслуговуючий персонал;
- 6) стажери (учні).

Склад персоналу підприємства представлений на рисунку.

СКЛАД ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА					
Непромисловий персонал	Промислово-виробничий персонал				
	Адміністративно-управлінський персонал (керівники)	Робітники		Інженерно-технічні працівники (фахівці)	Службовці
		Основні	Допоміжні		

Рисунок – Характеристика складу персоналу підприємства

Поділ персоналу на категорії може бути й іншим ніж представлений на рисунку. Категорії персоналу можуть визначатися підприємством самостійно в залежності від особливостей його господарської діяльності. Так, з підвищенням автоматизації виробничих процесів зменшується частка витрат праці основного контингенту виробничих робітників і збільшується частка допоміжних робітників та інженерно-технічних працівників.

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

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

Спеціальність – це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах окремо узяті професії.

В свою чергу, професія визначає рівень кваліфікації працівника.

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

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на *висококваліфікованих, кваліфікованих, малокваліфікованих, некваліфікованих*. При цьому рівень кваліфікації переважно залежить від досвіду роботи. Що ж стосується рівня кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців, то він додатково залежить від рівня спеціальної підготовки. А тому виділяються наступні групи: *найвища кваліфікація* (наявність вчених ступенів та звань); *вища кваліфікація* (вища освіта та практичний досвід); *середня кваліфікація* (середня та середня-спеціальна освіта, досвід роботи); *спеціалісти-практики* (без спеціальної освіти, але зі значним досвідом роботи).

За тривалістю найму на роботу працівники поділяються на підгрупи: постійні працівники; тимчасові працівники; сезонні працівники; працівники, найняті на випадкові роботи.

2. Види чисельності персоналу та фонди робочого часу.

Кількісна характеристика трудового потенціалу підприємства здійснюється за такими показниками, як *штатна (облікова)*, *явочна* та *середньооблікова* чисельність працівників.

Облікова чисельність працівників – це показник чисельності працівників облікового складу на певне число або дату. Вона враховує чисельність усіх працівників підприємства, прийнятих на постійну, сезонну і тимчасову роботу відповідно до укладених трудових договорів (контрактів), а також працюючих власників організації, які одержують заробітну плату. Не включаються в обліковий склад особи, які працюють за договором підряду та іншими договорами цивільно-правового характеру. В обліковому складі працівників за кожний календарний день враховуються як ті, що фактично з'явилися на роботу, так і відсутні на роботі з яких-небудь причин (відпустки, хвороби, відрядження тощо).

Явочна чисельність працівників – кількість працівників облікового складу, які повинні вийти на роботу в даний день для того щоб забезпечити безперебійний виробничий процес, включаючи тих, що знаходяться у відрядженнях. Це необхідна чисельність працівників для виконання виробничого змінного завдання з випуску продукції. Різниця між явочним і обліковим складом характеризує резерв робочої сили. Для переведення явочної чисельності в облікову використовується коефіцієнт переводу явочної чисельності працівників в облікову ($K_{няо}$):

$$K_{няо} = \frac{100}{100 - f},$$

де f – плановий відсоток невиходу працівників на роботу.

При розрахунку необхідно пам'ятати, що обліковий склад завжди більший від явочного складу на кількість відсутніх з різних причин працівників.

Середньооблікова чисельність працівників – чисельність працівників у середньому за певний період (місяць, квартал, з початку року, за рік). Середньооблікова чисельність працівників за місяць визначається додаванням чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день місяця з подальшим діленням на кількість календарних днів у місяці. При цьому облікова чисельність працівників за вихідні і святкові дні прирівнюється до облікової чисельності персоналу попереднього робочого дня.

Для розрахунку потрібної облікової чисельності персоналу складають баланс робочого часу одного облікового працівника.

Баланс робочого часу характеризує планову кількість днів і годин, які може відпрацювати один працівник або службовець у плановому періоді. Облік часу в людино-годинах ведеться, як правило, для категорії робітників, а для інших категорій персоналу застосовуються людино-дні.

При плануванні персоналу розрізняють *календарний*, *табельний* (номінальний), *плановий* (ефективний) і *фактичний* фонди робочого часу.

Календарний фонд робочого часу дорівнює кількості календарних днів за певний календарний період (місяць, квартал, рік). Він може бути розрахований на всю чисельність працюючих, групу працюючих підприємства (цеху, ділянки) і в середньому на одного працюючого (в людино-днях або людино-годинах).

Табельний (номінальний) фонд робочого часу визначається, як різниця між календарним фондом робочого часу працівників (у людино-днях або людино-годинах) і кількістю людино-днів (людино-годин), які не використовуються в святкові та вихідні дні.

Згідно 73 статті Кодексу законів України про працю святковими днями є:

- 1) 1 січня – Новий рік;
- 2) 7 січня – Різдво Христове;
- 3) 8 березня – Міжнародний жіночий день;
- 4-5) 1 та 2 травня – День міжнародної солідарності трудящих;
- 6) 9 травня – День Перемоги;
- 7) 28 червня – День Конституції України;
- 8) 24 серпня - День незалежності України;
- 9) один день (неділя) – Пасха (Великдень);
- 10) один день (неділя) – Трійця.

Плановий (ефективний) фонд робочого часу менший номінального фонду на величину невиходів працівників на роботу з поважних причин (невиходи на роботу через хвороби та пологи, чергові відпустки, час на виконання державних і громадських обов’язків, навчальні відпустки тощо).

Тривалість планового (ефективного) фонду робочого часу (в людино-годинах) може бути визначена на підставі балансу робочого часу. При його складанні кількість неробочих днів з поважних причин визначається, як правило, на основі середніх даних звіту за минулий рік і відповідно до законодавства про працю. Середня тривалість робочого дня розраховується як середньоарифметична величина, зважена з урахуванням офіційно встановленої тривалості робочого дня за чисельністю окремих груп працівників.

Крім того на підставі даних, що містяться в балансі робочого часу, можна розрахувати коефіцієнти використання фондів робочого часу: календарного, номінального та ефективного. Усі ці коефіцієнти розраховуються аналогічно за наступною формулою:

$$K = \frac{\text{Фактично відпрацьований час}}{\text{Відповідний фонд часу}} \times 100\%$$

Вони показують, яка частина відповідного фонду часу була фактично використана. Це необхідно для визначення потреби в персоналі підприємства, яка розраховується роздільно по групах промислово-виробничого і непромислового персоналу.

3. Продуктивність праці, виробіток та трудомісткість.

Продуктивність праці як економічна категорія представляє собою результативність (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних благ за одиницю часу.

Залежно від масштабності виконуваних трудових процесів розрізняють наступні види продуктивності праці:

- глобальну (макроекономічний рівень);
- локальну (галузевий, регіональний, рівень підприємства);
- індивідуальну (конкретні підрозділи, робочі місця та працівники).

На підприємствах продуктивність праці розраховується через показники *виробітку* і *трудомісткості* продукції, між якими існує зворотно пропорційна залежність.

Виробіток (B) – це кількість продукції, виробленої за одиницю робочого часу або, яка припадає на одного середньооблікового працівника підприємства. Він розраховується як відношення обсягу виробленої продукції (Q) до витрат робочого часу на виробництво цієї продукції (T_{ef}) або до середньооблікової чисельності працівників ($Ч_{co}$):

$$B = \frac{Q}{T_{ef}} \quad \text{або} \quad B = \frac{Q}{Ч_{co}}$$

Оскільки даний показник може розраховуватися за різні часові періоди, то розрізняють середньо-годинний, середньоденний, середньомісячний, середньо кварталний та середньорічний виробіток продукції.

Оскільки обсяг виробництва продукції може вимірюватися у різних одиницях, то розрізняють три методи визначення виробітку, а відповідно й рівня продуктивності праці: *натуральний* (умовно-натуральний), *вартісний* і *трудовий* (за нормованим робочим часом).

Натуральний (умовно-натуральний) метод вимірювання продуктивності праці найбільш достовірний й точний, проте сфера його застосування досить обмежена. Натуральні показники при визначенні виробітку застосовуються на підприємствах таких галузей, як газова, вугільна, нафтова, електроенергетична, лісова тощо, а умовно-натуральні – в текстильній, цементній промисловості, металургії, виробництві мінеральних добрив тощо.

Вартісний метод визначення виробітку є універсальним, оскільки він враховує не тільки зміну витрат живої праці, але й значною мірою вплив структурних зрушень у виробничій програмі, зміну цін та інші фактори.

Трудовий метод вимірювання продуктивності праці спирається на загальну трудомісткість виробничої програми підприємства. На практиці він має обмежену сферу застосування: на окремих робочих місцях, у бригадах, на ділянках і в цехах, які випускають різномірну й незавершену продукцію, яку неможливо виміряти ні в натуральних, ні у вартісних одиницях.

Трудомісткість (TP) це витрати живої праці або, інакше кажучи, витрати часу на виробництво одиниці продукції. Показник трудомісткості має ряд переваг порівняно з показником виробітку. Він установлює пряму залежність між обсягом виробництва і трудовими витратами, дозволяє розраховувати та встановлювати норми та нормативи тощо. Визначається за формулою:

$$TP = \frac{\sum_{i=1}^n T_{ef}^i \times \chi_{co}^i}{Q}$$

Окремо слід відзначити, що показник виробітку є прямим показником продуктивності праці, оскільки чим більша величина цього показника (за інших рівних умов), тим вища продуктивність праці. А показник трудомісткості є зворотним, оскільки чим менша величина цього показника, тим вища продуктивність праці.

Залежно від складу витрат праці, які включаються в трудомісткість продукції, та їх ролі в процесі виробництва виділяють технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування виробництва, виробничу трудомісткість, трудомісткість управління виробництвом і повну трудомісткість.

Враховуючи характер і призначення витрат праці, кожний з наведених показників трудомісткості може бути проектним, перспективним, нормативним, плановим і фактичним.

4. Фактори та резерви підвищення продуктивності праці.

Систематичне зростання продуктивності праці має пріоритетне значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, галузі промисловості, всього господарського комплексу, для підвищення матеріального добробуту кожного працюючого.

Зростання продуктивності праці означає підвищення випуску продукції за одиницю робочого часу (людино-година, людино-день, людино-місяць, людино-рік) порівняно з минулим аналогічним періодом.

Резервами зростання продуктивності праці називають ще невикористані можливості економії праці за окремими факторами. Загалом всю сукупність факторів зростання продуктивності праці можна поділити на ти групи:

1) *Матеріально-технічні* залежать від удосконалення засобів праці:

- технічний рівень виробництва;
- зміна технічних характеристик обладнання;
- впровадження інновацій;
- підвищення якості продукції;
- перехід на нові види сировини та матеріалів;
- виготовлення нової продукції.

2) *Соціально-економічні* залежать від рівня удосконалення робочої сили:

- поліпшення умов праці;

- підвищення частки кваліфікованих працівників в загальній кількості промислово-виробничого персоналу підприємства;
- поліпшення використання робочого часу;
- підвищення норм обслуговування;
- скорочення барку.

3) *Організаційні* залежать від удосконалення поєднання засобів праці і робочої сили:

- удосконалення організації виробництва;
- удосконалення організації праці промислово-виробничого персоналу;
- удосконалення процесу управління виробництвом (структури керівного апарату).

У цілому на підприємстві планування продуктивності праці за техніко-економічними факторами здійснюється таким чином:

1) визначається економія трудових ресурсів від розробки і впровадження кожного конкретного *i*-го заходу щодо підвищення продуктивності праці;

2) визначається сумарна економія трудових ресурсів під впливом усіх техніко-економічних факторів і заходів;

3) визначається приріст продуктивності праці на підприємстві (в цеху, на ділянці), який досягається під впливом усіх факторів і заходів.

ТЕМА: ОСНОВНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ

План

1. Поняття та класифікація основних фондів.
2. Облік та оцінка основних фондів.
3. Знос та амортизація основних фондів.
4. Показники ефективності використання основних фондів.
5. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів.
6. Виробнича потужність та фактори підвищення ефективності її використання.

1. Поняття та класифікація основних фондів.

Основні фонди відносяться до засобів праці та складають їх основу.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000р. №92:

Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Однак таке визначення не відбиває суті основних фондів з економічної точки зору (за даних обставин термін засоби ототожнюється з фондами).

Основні фонди – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів), не змінюють своєї речовинної форми і переносять свою вартість на щойно виготовлений продукт частинами, по мірі їх зносу (шляхом амортизаційних відрахувань).

В податковому обліку важливим критерієм щодо віднесення того чи іншого об'єкту до категорії основних засобів виступає його вартість. Відповідно до Податкового кодексу України граничним значенням вартості станом на 18.11.2013р. виступає вартість не менша за 2500 грн.

Основні фонди класифікують за такими ознаками:

Залежно від *характеру участі в процесі виробництва* розрізняють:

- основні виробничі фонди – фонди, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі, обслуговують його або створюють для нього умови;
- основні невиробничі фонди – фонди підприємства, які безпосередньо не беруть участь у виробничому процесі або не створюють для нього умов, але використовуються для задоволення побутових і культурних потреб працівників та враховуються на балансі підприємства (житлові будинки, дитячі садки, клуби, стадіони і їх обладнання і т. ін.).

Залежно від *ступеня участі у виробничому процесі* розрізняють:

– активні – основні фонди, які безпосередньо беруть участь у процесі виробництва і використовуються для безпосередньої видозміни форм або стану предметів праці (машини, устаткування, інструменти, вимірювальні прилади);

– пасивні – забезпечують функціонування і здійснення процесу виробництва (будівлі, передавальні пристрої, споруди, інвентар).

Для цілей *бухгалтерського* та *податкового обліку* основні засоби класифікуються за такими групами:

- 1) земельні ділянки;
- 2) капітальні витрати на поліпшення земель;
- 3) будинки, споруди та передавальні пристрої;
- 4) машини та обладнання, в т.ч.:
- 5) транспортні засоби;
- 6) інструменти прилади, інвентар (меблі);
- 7) робоча і продуктивна худоба;
- 8) багаторічні насадження;
- 9) інші основні засоби.

Співвідношення різних груп основних фондів у загальній їх вартості називається структурою основних фондів (тобто питома вага кожної групи в сумарній їх вартості). Частка активної частини основних фондів промислового підприємства повинна бути більше.

Структура основних виробничих фондів різних галузей і підприємств залежить від ряду факторів: складності, технологічних особливостей продукції, що випускається, типу виробництва, особливостей технологічних процесів і технічного рівня застосовуваних машин і устаткування, рівня концентрації виробництва, розміщення підприємств галузі на території країни і т.п.

2. Облік та оцінка основних фондів.

Облік та оцінка основних фондів здійснюються в натуральній і вартісній формах. Натуральна форма обліку основних фондів необхідна для визначення їхнього технічного стану, виробничої потужності підприємства, ступеня використання устаткування й інших цілей. Вартісна форма обліку основних фондів необхідна для планування розширеного відтворення основних фондів, визначення розмірів амортизаційних відрахувань, розрахунків економічних показників ефективності господарської діяльності підприємства.

Основними видами оцінки основних фондів є:

1) **Первісна вартість** – це фактична вартість основних фондів на момент їх придбання або введення в експлуатацію. Первісна вартість основних фондів включає вартість придбання самого об'єкта, витрати пов'язані з його транспортуванням та монтажем, а також всі інші витрати пов'язані з доведенням даного об'єкту до експлуатаційних умов. За первинною вартістю фонди приймаються на облік.

2) **Залишкова вартість** характеризує реальну вартість об'єкта основних засобів, яка досі не була перенесена на вартість виготовленої продукції. Загалом

це є різниця між початковою або відновлюваною вартістю основних фондів і сумою їхнього зносу.

3) **Ліквідаційна вартість** – це сума засобів чи вартість будь-яких активів, що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) об'єкта основних засобів після закінчення терміну її корисного використання за винятком витрат, пов'язаних з таким продажем (ліквідацією), тобто ліквідаційна вартість представляє собою вартість можливої реалізації основних фондів після закінчення терміну їхньої служби. Визначення ліквідаційної вартості є винятково самостійним рішенням підприємства на основі прогнозової оцінки можливої вартості, за якою може бути проданий об'єкт основних фондів з урахуванням його працездатності по закінченні терміну експлуатації.

4) **Амортизована вартість** – це вартість основних фондів, яка переноситься на вартість готової продукції і визначається як різниця між первісною (або переоціненою) та ліквідаційною вартістю.

5) **Справедлива (ринкова) вартість** – найбільш вірогідна ціна продажу об'єктів основних фондів з урахуванням їх реального стану, співвідношення попиту і пропозиції на ринку.

6) **Середньорічна вартість** являє собою усереднену вартість основних фондів залежно від кількості місяців їх роботи протягом року:

$$\Phi_{cp} = \sum \Phi_{np} + \Phi_{vv} \times \frac{T}{12} - \Phi_{vib} \times \frac{T}{12},$$

де Φ_{np} – загальна вартість основних фондів на початок року, гр. од.;

Φ_{vv} – вартість введених в експлуатацію основних фондів, гр. од.;

Φ_{vib} – вартість вилучених з експлуатації основних фондів, гр. од.;

T – число повних місяців до кінця року з моменту введення або вилучення відповідного об'єкту.

7) **Відновлювана вартість** – вартість відтворення об'єктів основних засобів в сучасних умовах, при сучасному рівні сформованих цін, норм і розцінок (забезпечує більш реальне планування нових капітальних інвестицій).

3. Знос та амортизація основних фондів.

В процесі використання основні виробничі фонди підлягають спрацюванню. Розрізняють фізичний, моральний та вартісний знос.

Фізичний знос – втрата основними виробничими фондами первісної споживчої вартості, через яку вони поступово втрачають свою дієздатність.

Для визначення фізичного зношення основних фондів застосовують два методи розрахунку – за терміном служби і за обсягом робіт.

Перший метод заснований на порівнянні фактичного та нормативного термінів роботи засобів праці. Цей метод може бути застосовано до всіх видів основних фондів.

Другий метод заснований на порівнянні як фактичних і нормативних термінів служби, так і обсягів виробленої продукції. Цей метод може

використовуватися лише за тими об'єктами, які володіють певною продуктивністю (машини, верстати).

Моральний знос – це втрата економічної ефективності і доцільності використання основних фондів до закінчення терміну їх повного фізичного зношення. Існує дві форми морального зносу.

Моральний знос першого роду – зменшення вартості машин або устаткування внаслідок здешевлення їх відтворення в сучасних умовах.

Моральний знос другого роду – створення та впровадження у виробництво продуктивніших і економніших видів машин та устаткування, вартість яких відповідає вартості старих аналогів.

Вартісний знос – пов'язаний із амортизацією об'єктів основних засобів, тобто поступовим зменшенням їх балансової вартості відповідно до норм амортизаційних відрахувань, прийнятих на даному підприємстві. Він відображає частку вартості обладнання, яку вже було перенесено на вартість готових виробів.

Амортизація основних фондів – процес поступового перенесення амортизованої вартості основних засобів на вартість знову створеного продукту протягом всього терміну їх корисного використання.

Амортизаційні відрахування – це грошова сума перенесеної вартості основного виробничого фонду на вироблену продукцію.

Нарахування річних сум амортизаційних відрахувань здійснюється одним з п'яти методів: прямолінійним; виробничим; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивним.

1) **Прямолінійний метод.** Річна сума амортизації (A_p) визначається діленням амортизованої вартості (Φ_a) на строк корисного використання об'єкта основних засобів (t):

$$A_p = \frac{\Phi_a}{t} = (\Phi_n - \Phi_l) \times H_a, \text{ де } H_a = \frac{1}{t};$$

Φ_l – ліквідаційна вартість основних фондів, гр. од.

2) **Виробничий метод.** Річна або місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного обсягу виробленої продукції (Q_ϕ) за відповідний період та виробничої ставки амортизації:

$$A_p = Q_\phi \times H_a$$

$$H_a = \frac{\Phi_n - \Phi_l}{Q_{\text{заг}}}$$

де $Q_{\text{заг}}$ – загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

3) **Метод зменшення залишкової вартості.** Річна сума амортизації розраховується як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року

або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації (Φ_3) та річної норми амортизації:

$$A_p = \Phi_3 \times H_a$$

$$H_a = 1 - \sqrt[t]{\frac{\Phi_l}{\Phi_n}}$$

4) **Метод прискореного зменшення залишкової вартості.** Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації (Φ_3) та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи з терміну корисного використання об'єкта і подвоюється:

$$A_p = \Phi_3 \times H_a \times 2, \text{ де } H_a = \frac{1}{t}$$

5) **Кумулятивний метод.** Річна сума амортизації визначається як добуток амортизованої вартості та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів, на суму кількості років його корисного використання:

$$A_p = \Phi_a \times k = (\Phi_n - \Phi_l) \times k$$

$$k = \frac{t'}{\sum_{1}^t 1 + \dots + t},$$

де t' – кількість років, що залишаються до кінця терміну корисного використання об'єкта основних засобів.

Метод амортизації обирається підприємством самостійно з урахуванням очікуваного способу отримання економічної вигоди від його використання. Якщо очікуваний спосіб одержання економічних вигод змінюється, то може бути обраний інший метод нарахування амортизації. При цьому для різних об'єктів можуть застосовуватися різні методи нарахування амортизації.

4. Показники ефективності використання основних фондів.

При оцінці ефективності використання основних виробничих фондів підприємства розрізняють дві групи показників:

- 1) узагальнюючі;
- 2) конкретні.

До узагальнюючих показників ефективності використання основних виробничих фондів відносять:

- фондівіддачу;
- фондомісткість;

- фондоозброєність праці;
- рентабельність основних фондів;
- коефіцієнт введення основних виробничих фондів;
- коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів.

Під **фондовіддачею** розуміють показник ефективності використання основних виробничих фондів, який характеризує обсяг виробленої підприємством продукції (послуг) у вартісних вимірниках одиницею основних виробничих фондів.

Фондомісткість представляє собою показник, зворотний показнику фондовіддачі, тобто він показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції.

Під **фондоозброєністю праці** розуміють показник ефективності використання основних виробничих фондів працівниками підприємства, який розраховується як співвідношення вартості активної частки основних виробничих фондів до чисельності промислово-виробничого персоналу в максимально завантажену робочу зміну підприємства.

Під **рентабельністю** основних фондів розуміють показник ефективності використання основних фондів підприємства, який розраховується як відношення прибутку від основної виробничої та невиробничої діяльності підприємства до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Коефіцієнт введення основних виробничих фондів у виробництво (коефіцієнт оновлення) показує, на яку суму було введено фондів порівняно з їх вартістю на кінець підзвітного періоду.

Коефіцієнт вибуття основних виробничих фондів з виробництва показує, на яку суму були вилучені фонди порівняно з їх вартістю на початок підзвітного періоду.

До конкретних показників ефективності використання основних виробничих фондів відносять:

- коефіцієнт інтенсивного використання обладнання;
- коефіцієнт екстенсивного використання обладнання;
- коефіцієнт інтегрального використання обладнання;
- резерв виробничої потужності;
- коефіцієнт змінності роботи устаткування.

Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання показує, яку кількість продукції було фактично виготовлено за одиницю часу відповідно до технічної (паспортної) продуктивності визначеної одиниці обладнання.

Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання показує, який час було витрачено для здійснення виробничих процесів в календарному фонді робочого часу визначеної одиниці обладнання.

Коефіцієнт інтегрального використання обладнання характеризує ступінь завантаження виробничого обладнання за його продуктивністю і часом роботи. Він розраховується як добуток коефіцієнтів інтенсивного та екстенсивного використання обладнання.

Резерв виробничої потужності показує, на скільки можна підвищити ефективність використання виробничого обладнання згідно з умовами його використання за продуктивністю і часом:

$$R_n = 1 - K_{\text{інтегр}}$$

Коефіцієнт змінності роботи устаткування показує, як використовується парк наявного на підприємстві обладнання протягом доби, він розраховується як відношення загальної кількості відпрацьованих машино-змін всіма одиницями обладнання до кількості працюючих одиниць обладнання в максимально завантажену зміну.

5. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів.

Основними напрямками підвищення ефективності використання основних виробничих фондів підприємством є такі:

- 1) Збільшення капітальних вкладень в активну частину основних виробничих фондів підприємства.
- 2) Максимально можливе використання продуктивності та потужності наявного на підприємстві парку обладнання.
- 3) Максимально можливе використання календарного фонду часу згідно з технічними характеристиками обладнання.
- 4) Забезпечення належного обслуговування та дотримання необхідних умов експлуатації обладнання.
- 5) Своєчасне оновлення основних виробничих фондів підприємства.
- 6) Включення до виробництва незадіяних виробничих фондів.
- 7) Рівномірне завантаження основних виробничих фондів протягом робочого дня.
- 8) Підвищення професійно-кваліфікаційного рівня обслуговуючого основні виробничі фонди персоналу.

6. Виробнича потужність та фактори підвищення ефективності її використання.

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) – це максимальний обсяг продукції, який може виготовити підприємство (цех, дільниця) протягом певного періоду (рік, квартал, місяць) за допомогою закріплених (наявних у нього) за ним засобів праці (технологічної сукупності машин, устаткування і виробничих площ) відповідно до встановленої спеціалізації, кооперації виробництва та режиму роботи.

Виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці) розраховується, як правило, в натуральних (умовно-натуральних) одиницях, іноді в верстато-годинах і, як виняток, у вартісному виразі. Різниця між виробничою потужністю й виробничою програмою (обсягом виробництва) є резервом підприємства, тобто виробнича програма показує ступінь використання виробничої потужності.

Для розрахунку виробничої потужності підприємства використовуються наступні показники.

1) *Кількість, склад і технічний стан устаткування та дані про виробничі площі.* В розрахунок виробничої потужності підприємства включається все наявне устаткування основного виробництва (зокрема, недіюче через ремонт, несправність і модернізацію), за винятком (у межах нормативу) резервного устаткування та обладнання дослідно-експериментальних і спеціалізованих ділянок для професійно-технічного навчання.

2) *Технічні норми продуктивності устаткування і трудомісткості продукції, яка випускається.* Під час розрахунку виробничої потужності новозбудованих підприємств приймаються паспортні норми продуктивності устаткування, а для підприємств, які діють, – технічно обґрунтовані показники продуктивності устаткування, але не нижчі за паспортну продуктивність.

3) *Фонд часу роботи устаткування та режим роботи підприємства.* Під час розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий плановий (ефективний) річний фонд часу роботи устаткування.

4) *Номенклатура виробів, які випускаються, та їх кількісне співвідношення в програмі.* Вона встановлюється залежно від раціональної спеціалізації підприємства, цеху або дільниці. При визначенні виробничої потужності підприємства приймаються планова номенклатура та асортимент (трудомісткість) продукції, яка випускається. При розрахунку середньорічної виробничої потужності обсяг збільшення (зменшення) потужності за рахунок зміни номенклатури продукції (зменшення або збільшення трудомісткості) враховується в повному розмірі.

Таким чином, виробнича потужність (*ВП*) цеху або дільниці, оснащеної однотипним наочно-спеціалізованим устаткуванням (ткацькі верстати, прядильні машини тощо) визначається за формулою:

$$ВП = П_{год} \times T_{пл} \times N_{уст},$$

де $П_{год}$ – годинна продуктивність устаткування;

$T_{пл}$ – плановий річний фонд часу роботи устаткування;

$N_{уст}$ – середньорічний парк даного устаткування.

Загалом виробнича потужність підприємства визначається за потужністю основних (провідних) виробничих одиниць – цехів, ділянок. Виробнича потужність цехів і ділянок визначається за потужністю основного технологічного устаткування (агрегатів, установок, груп устаткування тощо). Розрахунок виробничої потужності підприємства здійснюється в усіх його виробничих підрозділах – від групи технічно однотипного устаткування до виробничих ділянок, від цехів до виробничих одиниць, від виробничих одиниць до підприємства в цілому. Потужність провідного підрозділу (наприклад, групи устаткування) визначає потужність підрозділу наступного рівня (дільниці); за потужністю провідної дільниці встановлюють потужність цеху тощо.

Під час розрахунку виробничої потужності підприємства необхідно одночасно з розрахунком виробничих потужностей провідних цехів визначити потужність устаткування інших цехів і служб, щоб виявити «вузькі місця» та намітити шляхи їх усунення. Під «вузьким місцем» слід розуміти ті цехи, ділянки, агрегати та групи устаткування основного і допоміжного виробництва, чия пропускна спроможність не відповідає потужності провідної ланки, за якою встановлюється виробнича потужність підприємства.

Ступінь використання виробничої потужності підприємства характеризується коефіцієнтом використання потужності (K_{en}), який визначається за формулою:

$$K_{en} = \frac{Q_{факт}}{ВП_{ср}},$$

де $Q_{факт}$ – фактичний обсяг випуску продукції;

$ВП_{ср}$ – середньорічна виробнича потужність.

Основними напрямки підвищення ефективності використання виробничої потужності є:

- підвищення ефективності виробництва шляхом раціонального і найбільш повного використання матеріально-технічної бази підприємства, що дозволяє збільшити обсяг виробництва без додаткових капітальних вкладень;
- максимально можливе скорочення простоїв обладнання шляхом підвищення змінності його роботи;
- зниження частки недіючого устаткування, виведення з експлуатації зайвого й неефективно використововуваного устаткування;
- заміна та модернізація фізично зношеного та технічно застарілого устаткування;
- впровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів;
- комплексна механізація і автоматизація виробничого процесу;
- підвищення інтенсивного завантаження обладнання шляхом застосування прогресивних форм і методів організації виробництва і т.д.

ТЕМА: ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

План

1. Поняття, склад і структура оборотних коштів підприємства, джерела їх формування.
2. Особливості нормування оборотних коштів на підприємстві.
3. Методи оцінки запасів.
4. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства.
5. Напрями підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

1. Поняття, склад і структура оборотних коштів підприємства, джерела їх формування.

Окрім основних фондів кожне підприємство для забезпечення процесу виготовлення продукції обов'язково повинно мати у своєму розпорядженні оборотні засоби або оборотний капітал. Загалом оборотні засоби можна ототожнювати з предметами праці.

Оборотні кошти (засоби) – предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу, як правило, менше за 365 днів.

Оборотні засоби у процесі кругообігу проходять три стадії перетворень.

Заготовча стадія – «гроші — виробничі запаси» – охоплює період, необхідний для створення виробничих запасів. Оборотні засоби на цій стадії у вигляді грошей використовують для закупівлі сировини, матеріалів та інших предметів праці.

Виробнича стадія – «виробничі запаси — готова продукція» – починається з отримання предметів праці і завершується відправленням готової продукції на склад підприємства. Оборотні засоби на цій стадії мають вигляд предметів праці, незавершеної та готової продукції.

Стадія реалізації – «готова продукція — гроші» – починається з надходження готової продукції на склад підприємства і завершується отриманням виручки від реалізації продукції. Оборотні засоби на цій стадії перебувають у вигляді готової продукції та грошей.

Саме в такому порядку оборотні засоби здійснюють один повний оберт, а далі все повторюється. Таким чином, оборотні кошти постійно знаходяться в безупинному русі і утворюють сукупність виробничих оборотних фондів і фондів обігу.

Матеріальною основою капіталу у виробництві є оборотні фонди. **Оборотні фонди** – це предмети праці, які обслуговують процес виробництва. Вони поділяються на такі групи:

- виробничі запаси;
- незавершене виробництво;
- витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси – це предмети праці, які містяться на складі у вигляді запасів і призначені для переробки у виробничому процесі. Виробничі запаси складаються із сировини, основних матеріалів, покупних напівфабрикатів, комплектуючих виробів, допоміжних матеріалів, мастильних матеріалів, палива, тари, запасних частин, малоцінних і швидкозношуваних предметів праці. Малоцінними та швидкозношуваними є предмети, що використовуються у якості засобів праці протягом одного чи кількох виробничих циклів та коштують менше 2500 грн.

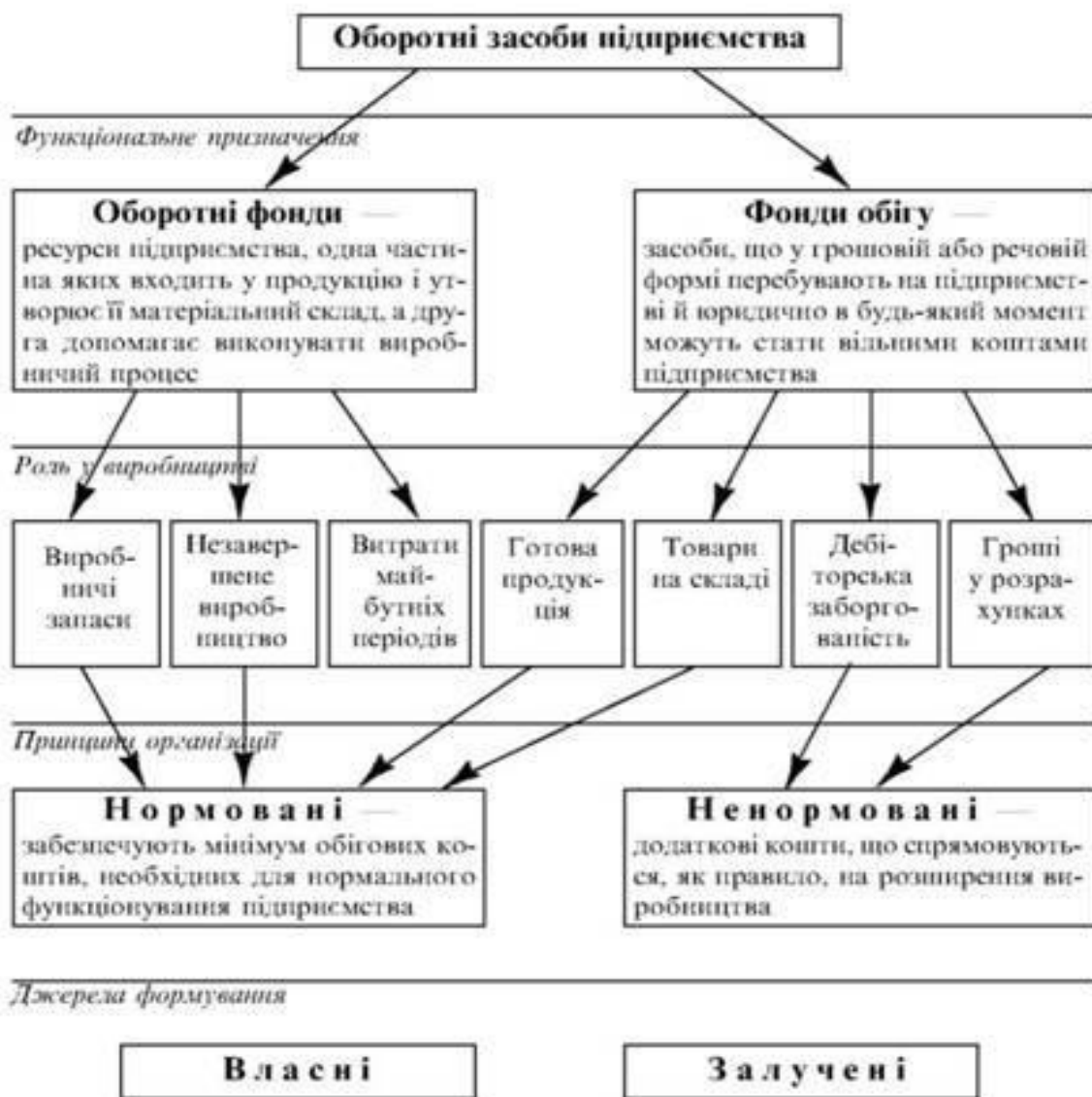


Рисунок – Класифікація і склад оборотних коштів

Незавершене виробництво – предмети праці, які знаходяться у виробництві на різних стадіях обробки, тобто це продукція (роботи), яка не пройшла усіх передбачених технологічним процесом стадій, а також вироби, які

не укомплектовані чи не пройшли випробування і технічного приймання. Додатково слід відмітити *напівфабрикати власного виробництва* – предмети праці, обробка яких цілком завершена в одному з підрозділів підприємства, але вони підлягають подальшій обробці в інших підрозділах підприємства, зокрема литтю, куванню, штампуванню тощо.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, здійснені в звітному періоді, але віднесені до наступного періоду, зокрема, витрати на підготовку й освоєння нової продукції, раціоналізаторство і винахідництво, а також інші витрати в даному періоді, які будуть включені в собівартість продукції в наступному звітному періоді.

Матеріальною основою капіталу у процесі реалізації є фонди обігу. **Фонди обігу** – це засоби підприємства, залучені до обслуговування процесу обігу товарів. До фондів обігу належать:

- готова продукція;
- товари на складі;
- дебіторська заборгованість;
- грошові кошти та їх еквіваленти.

Готова продукція – це виготовлена кінцева продукція, яка пройшла випробування і приймання, повністю укомплектована відповідно до договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і вимогам. Готова продукція може формуватися на різних стадіях технологічного процесу, тобто головним критерієм є можливість її реалізації на ринку з урахуванням вимог споживачів.

Товари на складі – товари, які підприємство закуповує з метою подальшої реалізації за вищими цінами. Тобто це товари, які формально не будуть використовуватися у виробничому процесі, але утримуються підприємством протягом певного часу (до моменту їх перепродажу).

Дебіторська заборгованість представляє собою:

- заборгованість перед підприємством покупців або замовників за надані їм товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);
- заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету;
- сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів;
- сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті, що підлягають надходженню;
- заборгованість взаємопов'язаних сторін;
- інші види заборгованості.

Грошові кошти та їх еквіваленти – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валюті.

Отже, оборотні фонди призначені для обслуговування сфери виробництва, а фонди обігу – для обслуговування сфери обігу.

Співвідношення між окремими групами, елементами оборотних фондів і загальними їх обсягами, виражене в частках одиниці чи відсотках, є **структурою оборотних фондів**.

У середньому на промислових підприємствах України в загальному обсязі оборотних фондів частка виробничих запасів складає близько 70%, а незавершеного виробництва і напівфабрикатів власного виготовлення – 25%.

За особливостями планування та принципом організації оборотні засоби поділяються на нормовані й ненормовані. До нормованих належать всі оборотні фонди, готова продукція та товари на складах підприємства, до ненормованих – відвантажена, але ще не оплачена готова продукція, грошові кошти на розрахункових рахунках та готівка в касі.

Джерела формування оборотних засобів підприємства поділяються на власні та залучені. До власних засобів належать кошти статутних фондів (для недержавних підприємств) і кошти, надані підприємству при його утворенні (для державних підприємств). Ці кошти можуть поповнюватись за рахунок прибутку підприємства і залучення в обіг стійких пасивів. До залучених засобів належать кредити банків, якими покривають нестачу власних оборотних засобів, отримані аванси та інша кредиторська заборгованість (рисунок).

2. Особливості нормування оборотних коштів на підприємстві.

Процес визначення необхідного розміру грошових коштів, що вкладаються в мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції називається **нормуванням оборотних коштів**.

Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів: *аналітичний, коефіцієнтний і метод прямого рахунку*.

Аналітичний метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових. При цьому необхідно врахувати конкретні умови роботи підприємства в майбутньому році.

При використанні *коефіцієнтного методу* запаси і витрати поділяються на залежні безпосередньо від зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, витрати на незавершене виробництво, готова продукція на складі) та не залежні від нього (запасні частини, малоцінні і швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів). По першій групі потреба в обігових коштах визначається виходячи з їх розміру в базисному році і темпів зростання виробництва продукції в майбутньому році. По другій групі обігових коштів потреба планується на рівні їхніх середньо фактичних залишків за декілька років.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів за кожним елементом обігових коштів з урахуванням усіх змін на рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків між підприємствами тощо. У загальному вигляді його зміст передбачає такі етапи робіт:

1) Розробка норм запасу за окремими найважливішими видами товарно-матеріальних цінностей усіх елементів нормованих обігових коштів, виражених у днях, відсотках, гривнях на розрахункову одиницю тощо. Норма запасу обігових коштів, як правило, виражається у відносних величинах (днях або відсотках). Вона розраховується за кожним елементом обігових коштів і характеризує величину мінімального економічно обґрунтованого обсягу запасу товарно-матеріальних цінностей на певний період, який необхідний для забезпечення безперервності виробничого процесу.

2) Розрахунок середньоденних витрат певного виду матеріальних цінностей на підставі їхніх витрат за кошторисом затрат на виробництво, на 90, 180 або 360 днів.

3) Визначення нормативу власних обігових коштів у грошовому виразі для кожного елемента обігових коштів і сукупної потреби підприємства в обігових коштах. **Норматив обігових коштів** – це мінімальна сума грошових коштів, яка постійно необхідна підприємству для його виробничої діяльності.

На промисловому підприємстві нормуванню підлягають оборотні кошти у:

- а) виробничих запасах ($H_{вз}$);
- б) незавершеному виробництві ($H_{нв}$);
- в) витратах майбутніх періодів ($H_{вмп}$);
- г) залишках готової продукції ($H_{зн}$).

Загальний норматив обігових коштів ($H_{об}$), або сукупна потреба, в обігових коштах підприємства визначається як сума нормативів, розрахованих за окремими елементами обігових коштів:

$$H_{об} = H_{вз} + H_{нв} + H_{вмп} + H_{зн}$$

Розглянемо кожен складову більш детально.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах ($H_{вз}$) визначається шляхом множення середньодобового споживання матеріалів у вартісному вираженні ($D_{ном}$) на норму їх запасу в днях ($HЗ$):

$$H = D_{ном} \times HЗ$$

Точність розрахунку багато в чому залежить від правильності визначення норми запасу в днях, яка в свою чергу залежить від виду виробничого запасу. Розрізняють транспортний, підготовчий, поточний та страховий запаси.

Транспортний запас для виробництва формується виходячи з дня оплати рахунка постачальника до прибуття вантажу на склад, що зазвичай не перевищує двох днів.

Підготовчий запас створюється в тих випадках, коли певний вид сировини чи матеріалів потребує попередньої підготовки і витримки перш, ніж бути використаним у виробництві (час природних процесів, наприклад, сушіння, ферментація тощо).

Поточний запас створюється для забезпечення потреби в матеріалах і сировині між двома суміжними постачаннями.

Страховий запас створюється в тих випадках, коли відбуваються часті зміни інтервалів постачань, які залежать від конкретних умов роботи підприємства.

Отже, норма виробничих запасів:

– для транспортного запасу дорівнює тривалості періоду від укладання договору або оплати рахунку постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;

– для підготовчого запасу дорівнює часу, необхідному для приймання, складування і підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів;

– для поточного запасу вона дорівнює половині інтервалу між суміжними постачаннями;

– для страхового (резервного, гарантійного) запасу вона дорівнює середньому відхиленню фактичних строків постачання від передбачених договором, а коли їх неможливо визначити – половині поточного запасу.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{нв}$) залежить від обсягу продукції, що виробляється, собівартості окремих її видів і характеру розподілу витрат протягом днів виробничого циклу. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві можна визначити за формулою:

$$H_{нв} = Q_d \times T_{ц} \times K_{нв},$$

де Q_d – середньодобовий випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю;

$T_{ц}$ – тривалість виробничого циклу в днях;

$K_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат.

Коефіцієнт наростання витрат потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу. Проте за великої номенклатури продукції, що виготовляється, зазначений підхід до визначення коефіцієнта наростання витрат є надто трудомістким. Тому на підприємствах, що продукують матеріаломістку продукцію і через це мають велику частку одноразових витрат, коефіцієнт наростання витрат можна обчислювати за наступною формулою:

$$K_{нв} = \frac{C_{пц} + 0,5 \times C_{рц}}{C_{в}},$$

де $C_{пц}$ – первісні витрати на початку (у перший день) виробничого циклу;

$C_{рц}$ – решта витрат на виготовлення виробу;

$C_{в}$ – виробнича собівартість виробу.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{вмп}$) розраховується, виходячи з залишку коштів на початок періоду ($З_{вмп}$) та суми витрат протягом розрахункового (планового) періоду ($B_{мп}$) за вирахуванням величини наступного погашення витрат за рахунок собівартості ($C_{мп}$):

$$H_{вмп} = З_{вмп} + B_{мп} - C_{мп}$$

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ($H_{зн}$) визначається як добуток вартості одностороннього випуску готових виробів за їх виробничою собівартістю (Q_d) на норму їх запасу на складі у днях ($HЗ_{зн}$):

$$H_{зн} = Q_d \times HЗ_{зн}$$

У свою чергу норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації (комплектування, пакування, відвантаження, оформлення платіжних документів).

Таким чином, знаючи норму обігових коштів у днях і денні витрати товарно-матеріальних цінностей у гривнях, можна розрахувати норматив обігових коштів за кожним окремо узятим їх елементом.

На останнє слід зауважити, що розмір дебіторської заборгованості, а також грошові кошти підприємства та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті не нормуються.

3 Методи оцінки запасів.

Відповідно до П(с)БО 9 під **запасами** розуміють активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності, перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва або утримуються для споживання під час виробництва продукції (виконання робіт, надання послуг), а також управління підприємством.

При відпуску запасів у виробництво, продажі та іншому вибутті оцінка їх здійснюється за одним з таких методів:

- методом ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів;
- методом середньозваженої собівартості;
- методом собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО – first in, first out);
- методом нормативних витрат;
- методом ціни продажу.

Для всіх одиниць запасів, що мають однакове призначення та однакові умови використання, застосовується тільки один із наведених методів.

За **методом ідентифікованої собівартості** оцінюються запаси, які відпускаються для спеціальних замовлень і проектів, а також невзаємозамінні запаси. Цей метод застосовується, коли є можливість чітко визначати вартість кожної окремої одиниці запасів.

Оцінка за **методом середньозваженої собівартості** здійснюється окремо за кожною одиницею запасів шляхом ділення сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів.

Оцінка запасів за **методом ФІФО** базується на припущенні, що запаси використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство, тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж, інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів.

Оцінка за **нормативними витратами** полягає у застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), встановлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін.

Оцінка за **цінами продажу** заснована на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього відсотку торговельної націнки товарів. Цей метод можуть застосовувати (якщо інші методи оцінки вибуття запасів не виправдані) підприємства, що мають значну і часто змінювану номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари.

4. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Ефективність використання обігових коштів характеризується цілою системою економічних показників. Однак в першу чергу слід виділити групу показників, що характеризують швидкість обертання обігових коштів. Адже чим швидше предмети праці здійснюють один оберт, тим більшими будуть обсяги виручки підприємства.

Швидкість оборотності обігових коштів є найважливішим показником інтенсивності їх використання. Вона визначається за допомогою таких взаємозв'язаних показників, як: *коефіцієнт оборотності*, *тривалість одного обороту в днях* та *коефіцієнт завантаження обігових коштів*.

1) **Коефіцієнт оборотності** ($K_{об}$) характеризує кількість обертів оборотних коштів за визначений період (рік, півріччя, квартал, місяць) і визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{Q}{OK_{cp}},$$

де Q – обсяг реалізованої продукції за відповідний період;

OK_{cp} – середній залишок обігових коштів у відповідному періоді

Середній залишок оборотних коштів визначається як середньозважена величина суми оборотних коштів на початок і на кінець звітного періоду. На практиці для обчислення середніх залишків оборотних коштів підприємства зазвичай використовують зведений баланс підприємства за визначений період.

2) **Швидкість або тривалість одного обороту обігових коштів в днях** ($T_{об}$) визначається як відношення кількості днів в аналізованому періоді ($T_{пер}$) до коефіцієнта оборотності ($K_{об}$), тобто за формулою:

$$T_{об} = \frac{T_{пер}}{K_{об}} = \frac{T_{пер} \times OK_{ср}}{Q}$$

3) **Коефіцієнт завантаження обігових коштів** (K_3) – показник зворотній до коефіцієнту оборотності, який показує частку оборотних коштів у кожній грошовій одиниці реалізованої продукції і визначається за формулою:

$$K_3 = \frac{1}{K_{об}} = \frac{OK_{ср}}{Q}$$

При аналізі оборотності обігових коштів додатково визначають їх *абсолютне та відносне вивільнення*.

Абсолютне вивільнення обігових коштів (ΔOBC_{abc}) відбувається тоді, коли фактичні залишки обігових коштів у аналізованому періоді ($OK_{ср}^{ан}$) менші нормативу або залишків обігових коштів за попередній (базовий) період ($OK_{ср}^{баз}$) в незалежності від зміни обсягів виробництва та реалізації продукції. Тобто це фактичне зменшення потреби підприємства у обігових коштах, яке може розраховуватися за формулою:

$$\Delta OBC_{abc} = OK_{ср}^{ан} - OK_{ср}^{баз}$$

Відносне вивільнення обігових коштів (ΔOBC_{vid}) відбувається в тих випадках, коли за рахунок підвищення ефективності використання оборотних коштів прискорюється їх оборотність, що призводить до зростання обсягів виробництва продукції при незмінних середніх залишках оборотних коштів:

$$\Delta OBC_{vid} = OK_{ср}^{ан} - I_q \times OK_{ср}^{баз},$$

де I_q – індекс зміни обсягів виробництва продукції.

Варто зазначити, що від’ємний результат за обома згаданими вище показниками свідчить про вивільнення обігових коштів, а додатний – про необхідність додаткового залучення обігових коштів.

Щодо показників оцінки ефективності використання оборотних коштів, то їх можна розраховувати за всією сукупністю оборотних коштів або за їх окремими елементами. При аналізі ефективності використання промисловим підприємством оборотних коштів можуть застосовуватися такі показники, як:

- рентабельність оборотних коштів;
- матеріаловіддача;
- матеріаломісткість;
- коефіцієнт використання матеріалів;
- рівень відходів (втрат) тощо.

5. Напрями підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватися прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

Конкретні напрямки підвищення ефективності використання оборотних коштів можна розділити на дві групи: шляхи поліпшення ефективності використання оборотних фондів і шляхи поліпшення ефективності використання фондів обігу.

Для підвищення ефективності використання оборотних коштів, акумульованих у *виробничих запасах*, необхідно: скорочення матеріальних запасів на складах підприємства за рахунок зменшення наднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту, а також впровадження сучасних систем управління запасами; поліпшення організації складського господарства; скорочення тривалості інтервалів поставок; раціональне використання матеріальних ресурсів та зниження матеріаломісткості продукції шляхом заміни окремих видів сировини і матеріалів на більш дешеві (не гіршої якості); вторинне використання відходів; впровадження енергозбереження тощо.

Для скорочення нормативів оборотних коштів у *незавершеному виробництві* необхідно: скорочення циклу виробництва продукції внаслідок впровадження нової техніки і технології; підвищення продуктивності праці; забезпечення ритмічності випуску продукції та підвищення змінності виробництва; поліпшення оперативно-календарного планування на підприємстві; впровадження прогресивних систем автоматизованого планування.

Для скорочення обсягів оборотних коштів у *витратах майбутніх періодів* доцільно: поліпшити ефективність середньо- та довгострокового планування; підвищити якість вибору інвестиційних проектів; оптимізувати умови реалізації проекту з метою скорочення його терміну і підвищення вимог до відбору партнерів (підрядників) за умови реалізації певного проекту підрядним способом.

Шляхами підвищення ефективності використання *фондів обігу* є:

- вибір раціональних джерел залучення оборотних коштів (пошук кредитних ресурсів з найменшими ставками, проведення додаткової емісії акцій, випуск облігацій і т.п.);

- управління кредиторською і дебіторською заборгованістю;

- фінансове управління тимчасово вільними обіговими коштами (розміщення їх на депозитному рахунку, інвестування в інші комерційні проекти і т.п.);

- поліпшення ефективності поточного і стратегічного планування всіх видів витрат з метою скорочення акумульованих для їх здійснення засобів.

ТЕМА: ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

План

1. Загальне поняття мотивації праці.
2. Поняття заробітної плати та її функції.
3. Тарифна система оплати праці.
4. Форми й системи оплати праці.
5. Фонд оплати праці та методи його планування.

1. Загальне поняття мотивації праці.

Ставлення людини до трудової діяльності визначають різні внутрішні і зовнішні спонукальні сили. До внутрішніх сил відносять потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ціннісні орієнтації, ідеали, мотиви. До зовнішніх сил відносять різноманітні методи економічного та морального впливу (стимули), які використовуються підприємством для підвищення трудової активності працівників.

Таким чином, **мотивація** представляє собою комплекс причин, які спонукають працівників до цілеспрямованих дій та визначають їх особисту зацікавленість у результатах трудової діяльності.

Система мотивації праці включає наступні групи методів:

- 1) організаційно-виробничі;
- 2) соціально-економічні;
- 3) адміністративні;
- 4) правові;
- 5) соціально-психологічні;
- 6) інформаційно-роз'яснювальні.

Розрізняють два підходи до вивчення мотивації: *поведінковий підхід* та *процесуальний підхід*.

Поведінковий підхід: А. Маслоу (піраміда потреб, що складається з п'яти рівнів); Ф. Герцберг (двох факторна модель, що включає матеріальні та нематеріальні фактори впливу на трудову діяльність людини); Д. МакКлелланд (модель, що характеризує структуру потреб вищого порядку: потреби у владі, успіху та приналежності) тощо.

Процесуальний підхід: теорія очікувань або модель мотивації В. Врума (взаємозв'язок витрат, результатів та винагороди, що очікується за їх досягнення); теорія справедливості (оцінка окремою особою достатності винагороди за ту чи іншу виконану роботу); модель Портера-Лоулера (три факторна модель: докладені зусилля, особистісні здібності людини, усвідомлення своєї ролі в процесі праці).

2. Поняття заробітної плати та її функції.

Заробітна плата як елемент ринку праці є ціною робочої сили, а як елемент конкретного виробництва – статтею витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції на окремому підприємстві.

Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці» № 108/95-ВР від 24 березня 1995 року **заробітна плата** – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей, результатів праці і максимальним розміром не обмежується.

Функції заробітної плати:

– *відтворювальна функція* полягає в тому, що вона є джерелом відтворення робочої сили і засобом залучення людей до праці;

– *регулююча функція* проявляється в тому, що заробітна плата є мобілізуючим засобом розподілу і перерозподілу працездатних кадрів по регіонах країни, галузях економіки з урахуванням ринкової кон'юнктури;

– *стимулююча функція* відіграє вирішальну роль при встановленні залежності рівня заробітної плати від кількості, якості і результатів праці;

– *соціальна функція* заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, соціальних пільг та гарантій, а також належної винагороди за виконану працю (однакова оплата за однакову роботу).

В економічній теорії розрізняють номінальну і реальну заробітну плату.

Номінальна заробітна плата – це абсолютна сума грошових коштів, одержувана працівником за свою працю відповідно до її кількості та якості.

Реальна заробітна плата – це та кількість матеріальних і культурних благ, яке може придбати працівник за номінальну заробітну плату.

Особливе місце в системі оплати праці посідає **мінімальна заробітна плата**, яка є законодавчо встановленим розміром заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну норму праці (обсяг робіт).

Організація оплати праці безпосередньо на підприємстві складається з наступних елементів:

1) нормування праці, яке дає можливість враховувати якість праці та індивідуальний внесок працівника в загальні результати діяльності підприємства;

2) встановлення тарифної системи, яка дозволяє порівнювати різноманітні конкретні види праці з урахуванням їх складності та умов виконання.

3) визначення форм і систем заробітної плати, які встановлюють зв'язок між величиною заробітку кількістю та якістю праці;

4) формування фонду оплати праці, який являє собою джерело коштів, призначених для виплати заробітної плати та виплат соціального характеру.

3. Тарифна система оплати праці.

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Відповідно до статті 6 Закону України «Про оплату праці» вона складається з таких основних елементів:

– тарифні сітки;

– тарифні ставки;

– схеми посадових окладів;

– тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Тарифна сітка – інструмент диференціації оплати праці залежно від його складності для різних груп працівників – включає кількість розрядів і відповідні їм тарифні коефіцієнти в абсолютному або відносному виразі.

Співвідношення між тарифними коефіцієнтами крайніх розрядів називається діапазоном сітки. Величина тарифного коефіцієнта показує, у скільки разів рівень оплати праці (робітників) певного розряду перевищує рівень оплати праці (робітників), віднесених до першого розряду.

Тарифна ставка – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці за одиницю робочого часу.

Тарифної ставка 1-го розряду розраховується виходячи з установленого мінімального розміру оплати праці та тривалості робочого часу. Тарифні ставки наступних розрядів розраховують множенням тарифної ставки 1-го розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

Тарифні ставки робітників можуть бути годинні, денні й місячні (оклади).

Доплати до тарифних ставок і надбавки за відхилення від нормальних умов праці включають оплату за роботу в понаднормовий час, святкові дні, нічний час тощо.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється за **схемою посадових окладів**. Основним призначенням цієї категорії працівників є організація виробництва, спрямована на досягнення максимальних результатів з найменшими витратами суспільної праці, тож їх праця є специфічною за своїм змістом, характером і методами роботи.

Посадові оклади керівникам, спеціалістам і службовцям встановлює власник (або уповноважений ним орган) відповідно до посади і кваліфікації працівника. За результатами атестації власник (або уповноважений ним орган) має право змінювати посадові оклади службовцям у межах затверджених мінімальних і максимальних розмірів окладів на відповідній посаді.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) слугують для тарифікації робіт і встановлення кваліфікаційних розрядів працівникам. Вони можуть бути об'єднані в єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій (далі – ЄТКД), який представляє собою перелік нормативних документів, де всі види виконуваних на будь-якому виробництві робіт розподіляються на групи залежно від складності.

ЄТКД використовується для визначення таких параметрів:

- кількості розрядів за кожною професією (спеціальністю);
- складності робіт (їх тарифної групи);
- кваліфікаційних розрядів працівників;
- забезпечення єдності в оплаті праці робітників з однаковою кваліфікацією;
- складання програм з підготовки і підвищення кваліфікації працівників.

Належність виконуваних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам здійснюється власником або уповноваженим ним органом згідно з тарифно-кваліфікаційним довідником за

погодженням з профспілковим або іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом.

За сучасних економічних умов кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог Генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод відповідно до чинного законодавства.

4. Форми й системи оплати праці.

У практиці роботи підприємств найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати – **відрядну** (відповідно до кількості виробленої продукції) й **погодинну** (відповідно до кількості відпрацьованого часу).

Основними умовами застосування тієї чи іншої форми заробітної плати є рівень технічної озброєності виробництва, характер технологічного процесу та організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей і устаткування, обґрунтованість процесу нормування праці тощо.

Відрядна і погодинна форми оплати праці підрозділяються на системи.

Системами відрядної форми оплати праці є:

- пряма відрядна;
- відрядно-преміальна;
- відрядно-прогресивна;
- непряма відрядна;
- акордна;
- колективна (бригадна) відрядна.

Системами погодинної форми оплати праці є:

- пряма погодинна;
- погодинно-преміальна;
- колективна (бригадна) погодинна.

В основі побудови системи оплати праці на підприємстві мають бути конкретні показники роботи, які піддаються точному обліку і повною мірою відображають працю колективу або окремого працівника.

Заробітна плата за **прямої відрядної системи** оплати праці визначається як добуток відрядної розцінки та обсягу виготовленої продукції (робіт, послуг).

Сутність **відрядно-преміальної системи** оплати праці полягає в тому, що працівнику, крім заробітку за прямою відрядною системою, нараховується премія за виконання (чи перевиконання) певних кількісних і якісних показників.

За **відрядно-прогресивної системи** оплати праці виробіток працівників згідно з індивідуальним завданням оплачується за встановленими твердими розцінками, а понаднормовий виробіток – за підвищеними розцінками, причому розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понаднормово. Ступінь збільшення розцінок визначається за спеціальною шкалою.

Необхідно також враховувати, що за відрядно-прогресивної системи заробіток підвищується пропорційно зростанню виробітку. Тому ця система має обмежену сферу застосування – лише на тих ділянках виробництва, які

лімітують випуск продукції на підприємстві (тобто на «вузьких місцях» виробництва).

Непряма-відрядна система застосовується зазвичай для оплати праці допоміжних робітників, які обслуговують основне виробництво (наладчики, кранівники, стропальники тощо). Заробітна плата робітника при непрямій-відрядній оплаті праці залежить від результату праці основних робітників, а не від його особистого виробітку.

Акордна система оплати праці застосовується для окремих груп працівників. Її сутність полягає в тому, що відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт, виходячи з чинних на підприємстві норм часу і розцінок. За акордної системи оплати праці обсяг робіт і строк їх виконання встановлюються заздалегідь, відповідно і сума заробітної плати за нарядом відома до виконання самого завдання. Таким чином, акордна оплата праці стимулює виконання всього комплексу робіт з меншою чисельністю працюючих і в коротші терміни.

При **колективній відрядній системі** заробіток кожного працівника поставлений у залежність від кінцевих результатів роботи всієї бригади, ділянки тощо.

За **простої погодинної системи** оплати праці розмір заробітку визначається залежно від тарифної ставки робітника і кількості відпрацьованого ним часу за визначений період.

Може встановлюватися годинна, денна і місячна тарифна ставка. При щомісячній оплаті розрахунок заробітної плати здійснюється виходячи з твердих місячних окладів (ставок), кількості робочих днів, фактично відпрацьованих працівником у даному місяці, а також планової кількості робочих днів згідно з графіком роботи на місяць.

Погодинно-преміальна система є поєднанням простої погодинної оплати праці з преміюванням за виконання кількісних і якісних показників за спеціальними положеннями про преміювання працівників.

При використанні **колективної погодинної системи** оплати праці заробіток кожного окремо узятого працівника бригади буде залежати від фактично відпрацьованого ним часу.

Окремо слід відзначити безтарифні системи оплати праці.

Безтарифні системи оплати праці ставлять заробіток працівника у повну залежність від результатів роботи підприємства у цілому. Даного роду системи не передбачають встановлення твердих окладів або тарифних ставок, а тому їх застосування можливе лише у випадках, коли кожен робітник зацікавлений у високих результатах діяльності підприємства.

Заробітна платня кожного працівника представляє собою долю у загальному фонді заробітної плати підприємства, який в свою чергу залежить від загального обсягу отриманої виручки. Відтак заздалегідь рівень заробітної платні для працівників є невідомим.

Існують наступні різновиди безтарифних систем оплати праці:

– система співвідношень («вилок») в рівнях оплати праці різної якості;

- бальна система;
- комісійна система;
- система «плаваючих окладів» тощо.

Всі зазначені вище системи повинні бути жорстко регламентовані внутрішньою документацією підприємства та відповідати діючим нормам законодавства. Однак слід пам'ятати, що в умовах ринку принципово змінюються підходи до оплати праці, оплачуються не витрати, а результати праці, прибуток стає вищим критерієм оцінки кількості і якості праці та основним джерелом особистих доходів працівників підприємств будь-якої організаційно-правової форми. У ринковій економіці немає строгої регламентації в оплаті праці, кожен підприємець може застосовувати різні варіанти оплати праці, які відповідають цілям підприємства.

5. Фонд оплати праці та методи його планування.

Фонд заробітної плати – це загальна сума грошових коштів, спрямована на оплату праці робітників і управлінського персоналу підприємства за певний обсяг виконаної роботи або виробленої продукції, а також на оплату невідпрацьованого часу, який підлягає оплаті відповідно до чинного законодавства.

З метою планування та аналізу ефективності використання фонду заробітної плати його диференціюють за певними ознаками. За змістом та джерелами формування виділяють:

- 1) фонд основної заробітної плати;
- 2) фонд додаткової заробітної плати;
- 3) інші заохочувальні та компенсаційні витрати.

Фонд ***основної заробітної плати*** включає винагороди за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки), визначається у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Фонд ***додаткової заробітної плати*** включає винагороди за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Включає доплати, надбавки, виплати, передбачені чинним законодавством, премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій (за суміщення професій, оплата за працю у вихідні та святкові дні, в надурочний час, винагороди за вислугу років, стаж роботи і т. д.).

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – це витрати підприємства разового характеру на додаткове заохочення працівників, пов'язані з досягненням підприємством високих господарських результатів (виплати у формі винагороди за підсумками роботи за рік, виплати за отримання економічного ефекту та інші одноразові заохочення).

Традиційні методи планування фонду оплати праці:

- за середньообліковою чисельністю працюючих і середньорічною ставкою заробітної плати;

- нормативний метод;
- розрахунковий метод.

Перший метод передбачає розрахунок фонду оплати праці як добутку середньооблікової чисельності працюючих та їх середньорічної заробітної платні по відповідних категоріях.

Нормативний метод планування фонду заробітної плати забезпечує розрахунки абсолютної величини цього фонду, виходячи зі стабільних за роками нормативів витрат заробітної плати з розрахунку на одиницю виробленої продукції або виконаної роботи.

Розрахунковий метод планування фонду оплати праці передбачає його коригування на зміну чисельності персоналу з урахуванням зміни обсягів виробництва продукції.

ТЕМА: ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

План

1. Поняття витрат та їх класифікація на підприємстві.
2. Економічна сутність собівартості продукції.
3. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції.
4. Калькулювання собівартості продукції.
5. Методи калькулювання собівартості продукції.
6. Основні фактори та шляхи зниження собівартості продукції.

1. Поняття витрат та їх класифікація на підприємстві.

Витрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів, які споживаються у процесі виробництва та реалізації продукції протягом певного періоду.

З точки зору бухгалтерського обліку, відповідно до П(с)БО 16 «Витрати» **витратами звітного періоду** визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені.

Таким чином, якщо кошти були фактично витрачені підприємством але й досі залишаються не залученими у виробничий процес або не списаними (не повністю списаними) на готову продукцію, то з точки зору бухгалтерського обліку вони витратами не визнаються. Відтак **об'єктом витрат** є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) коштів.

Класифікація витрат підприємства.

1) Згідно П(с)БО 16 усі витрати підприємства поділяються на *операційні, фінансові, від участі в капіталі, інші звичайні та надзвичайні*.

Найбільшу питому вагу в загальних витратах підприємства мають **операційні витрати**, які підрозділяються на:

- виробничі витрати – це прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати – це загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством;
- витрати на збут, пов'язані з реалізацією продукції;
- інші операційні витрати.

До **фінансових витрат** відносяться витрати на процентні виплати та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу *інших витрат* включаються витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). Наприклад, не операційні курсові різниці, реалізація об'єктів основних засобів тощо.

Надзвичайні витрати – витрати, пов'язанні з надзвичайними обставинами (стихійні лиха, пожежі, аварії тощо).

2) За місцем виникнення витрати на виробництво групуються за цехами, дільницями, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв.

3) За способом віднесення витрат до конкретного об'єкта витрат:

– *прямі* – витрати, технологічно неминучі, викликані процесом виробництва певного виду продукції і які можна прямо віднести на собівартість конкретного виду продукції (робіт, послуг).

– *непрямі* – витрати, які при наявності виробництва декількох видів продукції (об'єктів калькуляції) прямо не можуть бути віднесені на собівартість конкретного виду продукції, тому за видами продукції розподіляються непрямым шляхом за допомогою спеціальних методів.

4) В залежності від обсягів виробництва продукції:

– *умовно-змінні* – витрати, загальна сума яких змінюється пропорційно зміні обсягу виробництва продукції;

– *умовно-постійні* – витрати, абсолютна величина яких при зміні обсягу випуску продукції істотно не змінюється, а змінюється лише з часом. При збільшенні обсягу виробництва продукції умовно-постійні витрати розподіляються на більший обсяг, що призводить до зниження собівартості одиниці продукції.

5) За економічним змістом:

– за економічними елементами (угруповання витрат за економічними елементами являє собою кошторис витрат);

– за статтями калькуляції (угруповання витрат по калькуляційних статтях дозволяє визначити собівартість одиниці продукції).

2. Економічна сутність собівартості продукції.

Собівартість продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції (робіт, послуг). Собівартість продукції є найважливішим якісним показником господарської діяльності підприємства. А її зниження є основним джерелом отримання більшого прибутку на підприємстві.

Як економічна категорія собівартість продукції виконує наступні основні функції:

– облік і контроль всіх витрат на виробництво і реалізацію продукції;

– є основою для формування ціни на продукцію підприємства і визначення величини прибутку і рентабельності;

– є основою для розрахунку економічної ефективності організаційно-технічних заходів та обґрунтування прийняття управлінських рішень.

На підприємстві визначають наступні види собівартості:

1) **Виробнича собівартість продукції** – виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво. У виробничу собівартість згідно П(с)БО 16 включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

2) **Собівартість реалізованої продукції** складається з:

- виробничої собівартості продукції, яка була реалізована протягом звітного періоду;
- нерозподілених постійних загальновиробничих витрат;
- понаднормативних витрат.

3) Для внутрішніх потреб підприємства і аналізу витрат може розраховуватися **повна собівартість продукції**, тобто всі поточні витрати підприємства на виробництво і збут продукції. Крім собівартості реалізованої продукції вона включає адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

З метою здійснення економічного аналізу рівня витрат розрізняють:

а) *нормативну* собівартість, яка розраховується на основі діючих норм витрат і нормативів;

б) *планову* собівартість, яку визначають до початку планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів і діючих цін на момент складання плану;

в) *фактичну* собівартість, яка визначається на основі даних бухгалтерського обліку і відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Для оцінки рівня витрат на виробництво використовується показник витрати на 1 гривню товарної (випущеної) продукції, який визначається як відношення загальних витрат підприємства на виробництво продукції за певний період до її вартості у діючих цінах.

3. Кошторис витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Кошторис витрат на виробництво являє собою сукупність витрат підприємства, які пов'язані з основною його діяльністю, за певний період і їх угруповання по економічних елементах.

У свою чергу, **економічні елементи витрат** – це економічно однорідні за своїм змістом затрати підприємства незалежно від місця їх утворення.

Угрупування витрат за економічними елементами включає:

1) **Матеріальні витрати:**

- сировина і матеріали;
- покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби;
- паливо і енергія всіх видів;
- тара і тарні матеріали;
- будівельні матеріали та запасні частини;
- малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП);
- інші матеріальні витрати.

З витрат на матеріальні ресурси, що включаються у собівартість продукції, віднімається вартість зворотних відходів.

Зворотні відходи – це залишки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв та інших видів матеріальних ресурсів, що утворилися в процесі виробництва продукції (робіт, послуг), втратили повністю або частково споживчі властивості початкового ресурсу (хімічні та фізичні) і через це використовуються з підвищеними витратами (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням.

2) *Витрати на оплату праці:*

– витрати на виплату основної заробітної плати, що включає винагороди за працю у відповідності до встановлених норм праці і визначається виходячи з тарифних ставок, посадових окладів, відрядних розцінок;

– витрати на виплату додаткової заробітної плати, що включає винагороди за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи, винахідливість та особливі умови праці, доплати, надбавки, премії та виплати, які передбачені чинним законодавством.

3) *Відрахування на соціальні заходи:*

– відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування;

– відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;

– відрахування на обов'язкове соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю;

– відрахування на обов'язкове страхування працівників від нещасних випадків на виробництві.

4) *Амортизація.*

До даного елементу відноситься сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

5) *Інші витрати:* на відрядження фізичних осіб; на проведення аудиту; на транспортне обслуговування; на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, які видані для ведення господарської діяльності; на охорону праці; пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ; зі страхування ризиків; на проведення рекламних заходів; на організацію прийомів, презентацій і свят; на відшкодування складських, вантажно-розвантажувальних, перевалочних робіт; пов'язані з професійною підготовкою або перепідготовкою фізичних осіб підприємства; податки, збори та інші обов'язкові платежі тощо.

4. Калькулювання собівартості продукції.

Групування витрат за економічними елементами не дозволяє здійснити контроль та аналіз витрат за місцем їх виникнення і цільовим призначенням в процесі виробництва (по цехах, ділянках і видах виробів). Тому необхідним є угруповання витрат за статтями калькуляції, що дозволяє розраховувати собівартість конкретного виду продукції.

Калькуляція собівартості – визначення витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції з їх групування за певними калькуляційними статтями. Класифікація витрат по калькуляційних статтях витрат дозволяє розкрити цільове призначення витрат та їх зв'язок з технологічним процесом.

Об'єктами калькуляції є окремі вироби, групи виробів, напівфабрикати, роботи і послуги, собівартість яких необхідно визначити.

Витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг), групуються за такими статтями калькуляції:

- 1) сировина і матеріали;
- 2) покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, роботи і послуги виробничого характеру сторонніх підприємств і організацій;
- 3) паливо і енергія на технологічні цілі;
- 4) зворотні відходи (їх вартість вираховується);
- 5) основна заробітна плата виробничих робітників;
- 6) додаткова заробітна плата виробничих робітників;
- 7) відрахування на соціальне страхування;
- 8) витрати на утримання і експлуатацію обладнання;
- 9) загальновиробничі витрати;
- 10) втрати від браку;
- 11) інші виробничі витрати;
- 12) супутня продукція (вартість її віднімається) тощо.

Сума перерахованих статей утворює *виробничу собівартість продукції*. Однак в цілях ціноутворення визначають *повну собівартість продукції* (робіт, послуг), яка крім виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включає адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

У наведену вище типову номенклатуру статей калькуляції підприємства можуть вносити зміни з урахуванням особливостей техніки, технології та організації виробництва відповідної галузі і питомої ваги окремих видів витрат у собівартості продукції, а також об'єднувати кілька типових статей калькуляції в одну або виділяти з однієї типової статті кілька статей калькуляції.

5. Методи калькулювання собівартості продукції.

Під *методом обліку витрат* на виробництво і калькулювання собівартості продукції розуміється сукупність прийомів організації документування та відображення виробничих витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості продукції та необхідну інформацію для контролю.

В даний час застосовуються наступні методи обліку витрат на виробництво:

1) Простий метод.

Метод застосовується на підприємствах, що виробляють однорідну продукцію та не мають напівфабрикатів і незавершеного виробництва. У цих підприємств всі виробничі витрати за звітний період становлять собівартість всієї виробленої ними продукції (робіт, послуг). Собівартість одиниці продукції обчислюється шляхом ділення суми виробничих витрат на кількість одиниць продукції. Найчастіше цей метод використовується у видобувних галузях промисловості та енергетиці.

2) Позамовний метод.

Позамовний метод характерний тим, що об'єктом обліку витрат є окреме виробниче замовлення, що відкривається на один або декілька однорідних виробів. Сутність даного методу полягає в наступному: всі прямі витрати враховуються в розрізі встановлених статей калькуляції за окремими виробничими замовленнями. Решта витрат враховуються за місцями їх виникнення і включаються в собівартість окремих замовлень відповідно до встановленої бази розподілу. Метод успішно використовується в будівництві (проект потребує прив'язці до конкретної місцевості), науково-дослідних інститутах, установах охорони здоров'я (калькулюють собівартість операції кожного хворого залежно від її складності та поставленого діагнозу).

3) Попередільний метод.

Оскільки у деяких виробничих системах процес випуску готової продукції складається з декількох послідовних технологічно закінчених переділів, то собівартість продукції обчислюють на кожному окремо узятому переділі. Тобто обчислюється собівартість не тільки готового продукту, але і напівфабрикатів, адже вони можуть бути частково реалізовані на сторону в якості готової продукції. Об'єктом калькулювання при цьому є вид або група продукції кожного переділу. Класичними прикладами попередільного виробництва є хімія і нафтопереробка, металургія, текстильна, цементна, лакофарбова, харчова, борошномельна, скляна промисловість.

4) Нормативний метод.

Нормативний метод обліку витрат і калькулювання собівартості характеризується тим, що на підприємстві по кожному виду виробу на основі діючих норм та кошторисів витрат складається попередня калькуляція нормативної собівартості виробу, тобто калькуляція собівартості, обчислена за діючими на початок місяця нормами витрат матеріальних і трудових ресурсів. Усі витрати на виробництво підрозділяються на дві частини: *витрати в межах норм* і *відхилення від норм*. Усі витрати в межах норм враховуються без угруповання, за окремими замовленнями. Відхилення від встановлених норм аналізуються з урахуванням причин їх появи і винуватців, що дає можливість попереджати їх появу у процесі роботи в подальшому. Нормативний метод застосовується на підприємствах машинобудування, швейної, взуттєвої, трикотажної, меблевої, шинної промисловості тощо.

6. Основні фактори та шляхи зниження собівартості продукції.

Зменшення собівартості продукції відбувається під впливом дії таких техніко-економічних факторів, як: *зміна обсягу і структури виготовлюваної продукції, підвищення технічного рівня виробництва, покращання організації виробництва і праці* тощо.

Розглянемо зазначені фактори більш детально.

1) *Зміна обсягу і структури виготовлюваної продукції:*

– зниження умовно-постійних витрат в результаті збільшення обсягу виробництва;

– зміна номенклатури та асортименту продукції;

– підвищення якості продукції.

2) *Підвищення технічного рівня виробництва:*

– застосування нових прогресивних технологій;

– механізація і автоматизація виробництва;

– вдосконалення техніки (модернізація та реконструкція);

– скорочення втрат від браку;

– поліпшення використання основних фондів (економія на витратах по утриманню, експлуатації та поточного ремонту основних фондів);

– поліпшення використання сировини, матеріалів, палива і енергії у виробництві, застосування нових більш ефективних матеріалів тощо.

3) *Покращання організації виробництва і праці:*

– поліпшення організації та обслуговування виробництва (зміна режиму роботи підприємства та підвищення коефіцієнта змінності, упорядкування організаційно-технологічних робіт, поліпшення роботи внутрішньозаводського транспорту тощо);

– поліпшення організації матеріально-технічного постачання (поліпшення забезпечення виробництва всіма видами сировини, матеріалів, раціональне їх використання, вдосконалення нормування матеріальних ресурсів, поліпшення організації матеріально-складського господарства);

– вдосконалення системи управління виробництвом (укрупнення цехів і діляниць, раціоналізація структури управління);

– поліпшення організації праці (зменшення простоїв і скорочення втрат робочого часу, збільшення норм і зон обслуговування, раціональна організація робочих місць).

Основні шляхи зниження собівартості:

а) зниження матеріаломісткості продукції (за рахунок перегляду норм витрат матеріалів по їх групах та за окремими структурними підрозділами);

б) зниження трудомісткості виконуваних робіт (підвищення кваліфікації персоналу за рахунок організації підготовки та перепідготовки кадрів);

в) зниження накладних витрат за рахунок скорочення чисельності управлінського персоналу, ліквідації або передачі в оренду не використовуваних фондів підприємства, оптимізації обслуговуючих процесів (системи

внутрішньовиробничих перевезень, планово-попереджувальних ремонтів) тощо.

ТЕМА: ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

План

1. Поняття доходу та прибутку підприємства.
2. Механізм розподілу прибутку підприємства.
3. Методи планування прибутку підприємства.
4. Основні напрями збільшення прибутку підприємства та фактори, що впливають на його величину.
5. Ефективність виробництва та її види.
6. Рентабельність: поняття, види та шляхи підвищення.

1. Поняття доходу та прибутку підприємства.

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (затверджений наказом Міністерства фінансів України №73 від 07 лютого 2013 року) **доходи** – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Разом із витратами доходи виступають початковою базою для обчислення показників прибутку. Доходи поділяються на доходи від звичайних видів діяльності й доходи від надзвичайної діяльності, тобто в загальному вигляді всі доходи підприємства поділяються на:

- доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- інші операційні доходи;
- доходи від участі в капіталі;
- фінансові доходи;
- інші доходи від звичайної діяльності;
- доходи від надзвичайної діяльності.

Відповідно до П(с)БО 15 «Доходи» підприємство або організація самостійно визнає надходження коштів доходами від звичайних або надзвичайних видів діяльності.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – загальний дохід, який було отримано підприємством від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг протягом певного періоду. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із загальної суми доходу вартості повернутих раніше реалізованих товарів, доходів, що належать комітентам (принципалам тощо), а також сум податків та зборів (акцизного збору, ПДВ тощо).

До складу інших операційних доходів включаються: дохід від операційної оренди активів, дохід від операційних курсових різниць, дохід від роялті, відсотків, отриманих на залишки коштів на поточних рахунках в банках, дохід

від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій), необоротних активів, утримуваних для продажу тощо.

До складу доходів від участі в капіталі включаються всі доходи отримані в результаті інвестування вільних грошових коштів у проекти інших суб'єктів господарювання, у дочірні підприємства та таке інше.

До складу фінансових доходів включаються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

До складу інших доходів від звичайної діяльності включаються дохід від не операційних курсових різниць, дохід від реалізації об'єктів основних засобів та інші доходи, які виникають у процесі господарської діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Доходи від надзвичайної діяльності мають непередбачуваний характер та пов'язані з форс-мажорними обставинами, стихійними лихами тощо.

Прибуток – це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який загалом являє собою різницю між усією сукупністю доходів та усією сукупністю витрат підприємства.

Прибуток як ключова економічна категорія виконує ряд функцій:

- по-перше, він є показником ефективності діяльності підприємства;
- по-друге, прибуток виконує стимулюючу функцію, оскільки він є основним джерелом приросту власного капіталу;
- по-третє, прибуток є джерелом соціальних благ для членів трудового колективу;
- по-четверте, прибуток є джерелом формування доходів бюджетів різного рівня.

Таким чином, прибуток підприємства виступає основним фактором його економічного і соціального розвитку. Відповідно до бухгалтерської звітності підприємства визначають такі види прибутку:

- валовий прибуток;
- прибуток (збиток) від операційної діяльності;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;
- чистий (нерозподілений) прибуток (збиток) звітного періоду.

Валовий прибуток (збиток) визначається як різниця між чистим доходом від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як різниця між валовим прибутком та адміністративними, збутовими, іншими операційними витратами з урахування інших операційних доходів.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування розраховується наступним чином: попереднє значення прибутку коригується на суму доходів та витрат інвестиційної, фінансової та іншої звичайної діяльності.

Чистий (нерозподілений) прибуток (збиток) визначається відніманням від попередньо згаданої суми прибутку податку на прибуток та сальдо надзвичайних доходів і витрат.

Схема формування чистого прибутку підприємства відповідно до НП(с)БО 1 виглядає наступним чином:

Дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)
– ПДВ, акцизний збір, інші податки і збори (для відповідних платників)
= Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг)
– Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг)
= **Валовий прибуток (збиток)**
+ Інші операційні доходи
– Адміністративні витрати
– Витрати на збут
– Інші операційні витрати
= **Прибуток (збиток) від операційної діяльності**
+ Доходи від інвестиційної та фінансової діяльності
– Витрати на інвестиційну та фінансову діяльність
= **Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування**
– Податок на прибуток
+ Надзвичайні доходи
– Надзвичайні витрати
– Податок з надзвичайного прибутку
= **Чистий (нерозподілений) прибуток (збиток).**

2. Механізм розподілу прибутку підприємства.

Розподіл прибутку – це процес відрахування необхідних сум до бюджету та використання залишку по статтях в межах підприємства. Законодавчо розподіл прибутку регулюється лише в частині надходжень до бюджетів різного рівня у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Відповідно до законодавства, прибуток за вирахуванням усіх податків, отриманий від різних форм господарської діяльності, називається **чистим прибутком**. Чистий прибуток залишається у розпорядженні підприємства та використовується ним самостійно задля подальшого розвитку.

Тобто чистий прибуток спрямовується на фінансування виробничого розвитку підприємства, задоволення споживчих і соціальних потреб, фінансування соціально-культурної сфери, відрахування до фонду оплати праці понад заробітну плату тощо. Частина чистого прибутку може бути направлена на благодійні потреби, організацію художніх виставок тощо. Проте не вся величина чистого прибутку використовується підприємством на власний розсуд. За рахунок чистого прибутку сплачуються деякі види зборів і податків, наприклад, податок на майно підприємства, збір за право торгівлі тощо. З чистого прибутку сплачуються штрафи за недотримання вимог з охорони довкілля від забруднення, порушення санітарних норм і правил, а також застосовуються штрафні санкції в разі приховування прибутку від оподаткування або внесків до позабюджетних фондів та інших платежів.

Нерозподілений прибуток приєднується до статутного капіталу підприємства, а його розподіл та використання мають особливості, зумовлені організаційно-правовою формою підприємства. Наприклад, у акціонерних товариствах власникам акцій передбачені виплати дивідендів.

3. Методи планування прибутку підприємства.

Прибуток є основним фактором економічного і соціального розвитку не тільки для підприємства, але і для економіки країни в цілому. Тому економічно обґрунтоване планування прибутку на підприємствах має важливе значення.

Основними методами планування прибутку є *метод прямого рахунку* та *аналітичний метод*.

Метод прямого рахунку найбільш розповсюджений на підприємствах у сучасних умовах господарювання. Він застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Суть його в тому, що прибуток розраховується як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції і повною її собівартістю з урахуванням прибутку у залишках готової продукції на складах за всіма асортиментними позиціями. Тобто майже вся увага концентрується на операційній діяльності підприємства, а прибуток від інших видів діяльності планується окремо.

Аналітичний метод планування прибутку застосовується при великому асортименті продукції, яка випускається, а також як доповнення до методу прямого рахунку, оскільки він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток. При аналітичному методі прибуток розраховується не за кожним видом продукції, який випускається в плановому році, а за всією продукцією в цілому. Розрахунок прибутку за цим методом складається з трьох послідовних етапів:

1) визначення базової рентабельності продукції як відношення очікуваного прибутку за звітний рік до повної собівартості товарної продукції за той же період;

2) розрахунок обсягу товарної продукції в планованому періоді за собівартістю звітного року і визначення прибутку товарної продукції, виходячи з базової рентабельності;

3) врахування впливу на плановий прибуток різних факторів (зниження собівартості продукції, підвищення її якості та сортності, зміна асортименту, цін тощо).

Після виконання розрахунків за всіма трьома етапами визначається прибуток від реалізації товарної продукції. Окрім прибутку від реалізації товарної продукції, в складі загального прибутку додатково враховується прибуток від реалізації іншої продукції і послуг нетоварного характеру, прибуток від реалізації основних фондів і іншого майна, а також інші планові позареалізаційні доходи та витрати.

4. Основні напрями збільшення прибутку підприємства та фактори, що впливають на його величину.

До основних шляхів збільшення прибутку підприємства можна віднести:

1. Збільшення обсягу виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг).
2. Зміна асортименту продукції, що випускається в бік збільшення частки продукції з більш високим рівнем рентабельності.
3. Зниження собівартості продукції (робіт, послуг).
4. Поліпшення якості продукції з метою збільшення ціни продукції.
5. Широке застосування інвестиційної, фінансової та іншої звичайної діяльності.

На величину прибутку та його динаміку впливають як **залежні**, так і **не залежні** від зусиль підприємства фактори. До факторів, що впливають на рівень прибутку підприємства, але **не залежать** від умов його діяльності відносять:

- державне регулювання цін, тарифів, податкових ставок і пільг;
- вплив природних, географічних, транспортних умов;
- технічні умови на виробництво і реалізацію продукції;
- ціни на виробничі ресурси;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків;
- кон'юнктура ринку;
- інфляція тощо.

До чинників, які **залежать** від діяльності самого підприємства, відносять внутрішні фактори. Внутрішні фактори поділяються на **виробничі** і **невиробничі**.

Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, в свою чергу, можуть підрозділятися на *екстенсивні* та *інтенсивні*.

Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягів засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу і т. д.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості,

використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технологій їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації і продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів тощо.

До **невиробничих** факторів можуть відноситися організація постачальницько-збутової діяльності, соціальні умови праці і побуту працівників, організація природоохоронної діяльності тощо.

В загальному випадку величина прибутку формується під впливом **трьох основних чинників**: *обсягу реалізації, собівартості продукції і цін* на реалізовану продукцію.

Найважливішим фактором, що впливає на величину прибутку від реалізації товарної продукції, є зміна *обсягу виробництва* і реалізації продукції. Чим більше обсяг реалізації в кінцевому рахунку, тим більше прибутку отримає підприємство і навпаки. Залежність прибутку від цього фактора за інших рівних умов прямо пропорційна.

Не менш важливим чинником, що впливає на величину прибутку від реалізації продукції, є *рівень собівартості* продукції. Якщо зміна обсягу реалізації впливає на суму прибутку прямо пропорційно, то зв'язок між величиною прибутку і рівнем собівартості зворотній. Чим нижча собівартість продукції, обумовлена рівнем витрат на її виробництво і реалізацію, тим вищий прибуток і навпаки. Вибір шляхів скорочення поточних витрат виробництва ґрунтується на аналізі структури собівартості. Для матеріаломістких галузей промисловості найбільш характерним шляхом є економія матеріальних ресурсів, для фондомістких – поліпшення використання основного капіталу, для енергоємних – економія палива та електроенергії.

Найпростіший спосіб збільшити величину прибутку підприємства – це підняти *ціну* на продукцію, що реалізовується. Рівень ціни є чинником, що безпосередньо визначає величину прибутку від реалізації продукції. При цьому важливо встановити реальну залежність рівня цін від якості виробленої продукції, її конкурентоспроможності, попиту і пропозиції на ринку, цін на аналогічну продукцію інших товаровиробників тощо.

5. Ефективність виробництва та її види.

Ефективність виробництва – узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці та робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Зазвичай ефективність визначається як відношення отриманого результату до відповідних витрат ресурсів.

У практиці господарювання виділяють такі види ефективності:

– *економічна ефективність*: обсяг товарної або реалізованої продукції, величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія певних видів ресурсів (матеріальних, трудових) тощо;

– *соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту тощо;

– *локальна ефективність* визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, внаслідок якої воно має певний дохід (прибуток);

– *народногосподарська ефективність* – сукупний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів (послуг);

– *абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу;

– *порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них.

Економічна ефективність виробництва узагальнює результативність витрачання різних ресурсів на всіх рівнях підприємства. Зокрема, показниками економічної ефективності виробництва можуть бути:

1) показники ефективності використання матеріальних ресурсів: матеріаловіддача, коефіцієнт оборотності оборотних коштів тощо;

2) показники ефективності використання трудових ресурсів: продуктивність праці, виробіток тощо;

3) показники ефективності використання основних фондів: фондівіддача, фондоозброєність, рентабельність основних фондів тощо;

4) показники економічної ефективності інвестицій: економічна ефективність капітальних вкладень; економічна ефективність нової техніки тощо.

6. Рентабельність: поняття, види та шляхи підвищення.

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі витрат і ступінь використання ресурсів. В основі моделі коефіцієнтів рентабельності лежить відношення прибутку (найчастіше в розрахунок показників рентабельності включають чистий прибуток) до певної бази, якою можуть виступати або затратені засоби, або виручка від реалізації, або активи підприємства. Таким чином, коефіцієнти рентабельності показують ступінь ефективності використання різного роду ресурсів по відношенню до отриманого за періоду прибутку.

Можна виділити наступні різновиди рентабельності:

1) Рентабельність продукції:

$$P_{\text{продукції}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{собівартість продукції}}$$

2) Рентабельність виробництва:

$$P_{\text{виробництва}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{сума вартості основних та оборотних засобів}}$$

3) Рентабельність продажу:

$$R_{\text{продажу}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{виручка від реалізації}}$$

4) Рентабельність активів:

$$R_{\text{активів}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{вартість активів підприємства}}$$

5) Рентабельність власного капіталу:

$$R_{\text{власного капіталу}} = \frac{\text{прибуток}}{\text{розмір власного капіталу}}$$

Найважливішими напрямками збільшення рентабельності можуть бути:

- підвищення ефективності використання ресурсів підприємства;
- прискорення оборотності оборотних коштів;
- розробка і реалізація успішно обраної стратегії розвитку;
- впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу;
- вдосконалення системи управління виробництвом тощо.

ТЕМА: ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ ПІДПРИЄМСТВА

План

1. Сутність та класифікація інвестицій.
2. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничих інвестицій.
3. Оцінка економічної ефективності капітальних вкладень.
4. Підвищення ефективності використання інвестицій.

1. Сутність та класифікація інвестицій.

Кожне підприємство, незалежно від форм власності, прагне отримувати максимальний прибуток при мінімальних витратах. Для того, щоб отримати прибуток підприємству необхідно збільшувати обсяг виробництва, оновлювати асортимент продукції і покращувати її якість. Все це вимагає додаткових витрат. Тому однією з найважливіших сфер діяльності будь-якого підприємства є **інвестиційна діяльність**, яка являє собою процес вкладення вільних коштів у різні проекти з подальшим контролем за їх реалізацією. Тобто зазначений процес включає такі три фази, як:

- визначення об'єкта інвестування (інвестиційне рішення);
- фінансування капітальних вкладень;
- контроль за їх використанням.

Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» **інвестиціями** є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно;
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технологічних, технічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («ноу-хау»);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

З метою проведення обліку, аналізу, планування і контролю використання інвестиції класифікують за певними ознаками:

1) В залежності від об'єкта вкладання коштів розрізняють *реальні* та *фінансові* інвестиції.

Реальні інвестиції являють собою вкладення капіталу в різні сфери діяльності і галузі господарства з метою відтворення реальних матеріальних і

нематеріальних активів підприємства. Такі інвестиції часто називаються виробничими інвестиціями або капітальними вкладеннями.

В залежності від цілей інвестиційного проекту реальні (капітальні) інвестиції можна звести в наступні групи:

- *нове будівництво*, або будівництво підприємств, будівель, споруд, здійснюване на нових майданчиках;

- *розширення діючого підприємства* – будівництво других і наступних черг діючого підприємства, додаткових виробничих комплексів і виробництв, будівництво нових або розширення існуючих цехів із метою збільшення виробничої потужності;

- *реконструкція діючого підприємства* – здійснення по єдиному проєкті повного або часткового переустаткування і перебудови виробництв із заміною морально застарілого і фізично зношеного устаткування з метою зміни профілю, випуску нової продукції;

- *технічне переозброєння* – комплекс заходів, спрямованих на підвищення техніко-економічного рівня виробництва окремих цехів, виробництв, ділянок;

- *інвестиції, спрямовані на підвищення ефективності виробництва* – створення умов для зниження виробничих витрат за рахунок заміни обладнання на більш продуктивне або переміщення виробничих потужностей в регіони з більш привабливими умовами виробництва і оподаткування;

- *інвестиції у створення нової або принципово нової продукції* – випуск нової продукції, а також вихід на нові внутрішні та зовнішні ринки;

- *інвестиції в створення додаткових робочих місць* – зниження напруженості соціально-економічної обстановки в країні та окремих її регіонах;

- *інвестиції, спрямовані на охорону навколишнього середовища і забезпечення безпеки продукції, що випускається, тощо.*

Фінансові інвестиції – це вкладення капіталу в придбання різних видів цінних паперів, що випускаються підприємствами або державними і місцевими органами влади з метою отримання прибутку у вигляді дивідендів або відсотків.

2) За характером участі в інвестуванні розрізняють *прямі* і *непрямі* інвестиції.

Прямі інвестиції – це вкладення коштів у певні об'єкти інвестування безпосередньо інвестором, без залучення фінансових посередників (інвестиційних компаній та фондів).

Непрямі інвестиції – це вкладення індивідуальними інвесторами коштів в об'єкти інвестування із залученням фінансових посередників. У цьому випадку фінансові посередники шляхом випуску та розміщення своїх цінних паперів об'єднують кошти індивідуальних інвесторів, які в подальшому використовують для здійснення масштабних інвестицій. Отриманий від них дохід посередники розподіляють між індивідуальними інвесторами пропорційно до вкладених ними коштів.

3) За терміном інвестування розрізняють *коротко-* *середньо-* та *довгострокові* інвестиції.

4) За формою власності інвестиційних ресурсів розрізняють *приватні, державні, іноземні та спільні* інвестиції.

5) За регіональними ознаками розрізняють *внутрішні та зовнішні* інвестиції. **Внутрішні** – це вкладення інвесторами капіталу всередині країни, **зовнішні** – за її межами.

2. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничих інвестицій.

Інвестиційні потреби підприємства визначаються його потребами у підвищенні ефективності господарської діяльності обмеженими ризиками капіталовкладень. Інвестиційний попит складається з великої множини інвестиційних проектів, кожному з яких відповідає певний обсяг необхідних вкладень. При цьому загальний обсяг капіталовкладень залежить від економічної ситуації, пов'язаної з попитом на продукцію підприємства, яка може бути такою:

1) *Ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю*, і це не вимагає нарощування обсягів виробництва. У такому випадку повинно здійснюватись лише просте відтворення основних фондів за рахунок амортизаційних відрахувань. Розмір капіталу визначається на основі даних про потребу в новому устаткуванні та його первісної вартості.

2) *Попит на продукцію підприємства зростає*, і тому доцільно нарощувати обсяги виробництва продукції з метою збільшення приросту прибутку. У такому випадку необхідно розширене відтворення основних фондів і нарощування виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення, розширення виробництва за попередньо розробленим проектом.

3) *Попит на продукції підприємства падає*, що визначає необхідність виведення та перенесення капіталу у інші сфери господарської діяльності. У такому випадку мова йтиме не про інвестиції у діюче виробництво, а про спрямування коштів на реалізацію інвестиційних проектів в інших галузях економіки. При цьому головним питанням залишається правильність визначення перспектив діючого виробництва, якщо у найближчій термін зростання попиту не передбачається, то кошту можуть бути виведені остаточно. У іншому випадку підприємство повинно модернізувати виробництво або організувати виробництво оновленої продукції, тобто значні розміри капітальних витрат будуть спрямовані на маркетингові дослідження та стимулювання збуту.

Головне завдання підприємства в процесі здійснення інвестиційної діяльності – оптимізувати структуру інвестиційних ресурсів з мінімізацією використання інвестиційних ресурсів із зовнішніх (державних і недержавних) джерел фінансування інвестицій. Загалом **джерелами фінансування** капітальних витрат можуть виступати:

– *власні кошти* у вигляді залучення частини нерозподіленого прибутку, доходи від реалізації цінних паперів, амортизаційні відрахування,

імобілізована в інвестиції частина надлишкових оборотних активів, реінвестована в результаті продажу частина основних фондів;

– *позикові кошти* у формі довгострокових та короткострокових кредитів банків, емісії облігацій підприємства, цільових державних кредитів тощо;

– *залучені кошти* у формі централізованих капіталовкладень, вкладів іноземних інвесторів, створення спільних підприємств, вкладів вітчизняних інвесторів та державних коштів до статутного фонду підприємства (класичним прикладом є емісія акцій).

3. Оцінка економічної ефективності капітальних вкладень.

У системі управління економічна оцінка ефективності інвестицій являє собою один з найбільш відповідальних етапів. Від того, наскільки своєчасно і професійно проведена ця оцінка, залежать строки повернення вкладеного капіталу, варіанти альтернативного його використання, додатково генерований потік операційного прибутку підприємства в майбутньому періоді.

Поняття «*економічний ефект*» і «*економічна ефективність*» належать до найважливіших в економіці підприємства. **Економічний ефект** показує, який результат було отримано від капітальних вкладень. Зазвичай в якості корисного результату виступають:

- зниження витрат матеріалів, палива і енергії;
- зниження трудомісткості;
- поліпшення якості готових виробів;
- зниження середньорічних залишків оборотних коштів;
- зниження виробничого браку;
- зростання прибутку тощо.

Але величина ефекту не може характеризувати доцільність інвестицій, так як в ході його визначення не враховуються витрати на його досягнення. Тому додатково розраховують **економічну ефективність** – відносну величину, одержувану в результаті зіставлення ефекту з витратами.

Існуючі методи оцінки ефективності інвестицій можна поділити на 2 групи:

- 1) прості або традиційні методи;
- 2) методи засновані на дисконтуванні.

I) Традиційний метод включає показники *абсолютної* та *порівняльної* економічної ефективності:

Показники абсолютної економічної ефективності капітальних вкладень застосовують для оцінки доцільності капітальних вкладень та розраховують наступним чином:

- а) для знову споруджуваних об'єктів:

$$E = \frac{Q - S}{KB},$$

де Q – річний випуск продукції в цінах підприємства, грн.; S – собівартість річного випуску продукції, грн.; KB – капітальні витрати (вкладення) для здійснення заходу, грн.

б) на діючих підприємствах:

$$E = \frac{\Delta\Pi}{KB},$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку, грн.

в) на підприємствах, де відбулося зниження собівартості продукції, що випускається:

$$E = \frac{S_2 - S_1}{KB},$$

де S_1 і S_2 – собівартість продукції до і після здійснення капітальних вкладень, грн.

Для прийняття рішення про доцільність вкладення коштів отриманий результат необхідно порівняти з нормативним коефіцієнтом економічної ефективності. Нормативний коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень ($E_n = 0,15$) показує мінімально допустиму величину ефекту (прибутку) на гривню капітальних вкладень. При співвідношенні $E > E_n$ капітальні вкладення економічно виправдані.

Крім економічної ефективності капітальних вкладень визначають термін окупності капітальних вкладень, як зворотну величину коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень ($T = 1/E$).

Якщо виникає необхідність порівняти кілька варіантів інвестицій, то розраховуються **показники порівняльної економічної ефективності**, які характеризують економічні переваги одного варіанта в порівнянні з іншими. До основних показників порівняльної економічної ефективності капітальних вкладень відносять:

- приведені витрати;
- термін окупності додаткових капітальних вкладень;
- коефіцієнт порівняльної ефективності капітальних вкладень.

При наявності великої кількості варіантів для вибору найкращого можна скористатися таким показником, як приведені витрати. Приведені витрати являють собою суму поточних витрат (собівартості продукції) і капітальних вкладень, приведених до однакової розмірності відповідно до нормативного коефіцієнту ефективності. Варіант, що забезпечує мінімальні приведені витрати, є найкращим для даних умов виробництва:

$$ПВ = S + E_n \times KB \rightarrow \min$$

Термін окупності додаткових капітальних вкладень – це період, протягом якого додаткові капітальні вкладення більш капіталомісткого варіанта окупаються в результаті економії від зниження собівартості:

$$T = \frac{KB_2 - KB_1}{(C_1 - C_2) \cdot Q}$$

Коефіцієнт порівняльної ефективності додаткових капітальних вкладень – показник, що характеризує економію, що припадає на 1 грн. додаткових капітальних вкладень:

$$E = \frac{(C_1 - C_2) \cdot Q}{KB_2 - KB_1}$$

II) Істотним недоліком розглянутих (традиційних) показників оцінки ефективності капітальних вкладень є те, що вони не враховують фактор часу, тобто зміну вартості грошей з урахуванням часу. Однакова величина грошей сьогодні і через певний період часу мають різну вартість з причини знецінення грошей в результаті інфляції.

Процес приведення майбутньої вартості грошей до справжньої вартості називається **дисконтуванням**. Дане приведення здійснюється за допомогою коефіцієнта дисконтування:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + r)^t},$$

де t – крок розрахунку; r – ставка дисконту, рівна нормі прибутку на капітал і розмір якої визначається інвесторами самостійно.

Зворотний процес дисконтування називається компаундуванням, тобто приведення теперішньої вартості грошей до їх вартості в майбутньому.

Показниками оцінки ефективності інвестицій з урахуванням дисконтування є:

1) Чистий дисконтований дохід – це різниця між сумою дисконтованих чистих грошових потоків і сумою дисконтованих інвестицій. При цьому даний показник повинен бути більше нуля, щоб інвестиції були доцільні;

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1 + r)^t} - \sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1 + r)^t},$$

де CIF_t – сума чистого грошового потоку по окремих інтервалах загального періоду експлуатації проекту;

COF_t – сума інвестиційних витрат по окремих інтервалах загального періоду реалізації інвестиційного проекту;

2) Індекс рентабельності являє собою дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту в розрахунку на одиницю дисконтованих вкладень. Індекс рентабельності повинен бути більше 1:

$$PI = \sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1 + r)^t} \div \sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1 + r)^t}.$$

3) Термін окупності – тривалість періоду, протягом якого окупаються дисконтовані вкладення:

$$PP = \sum_{t=1}^n \frac{COF}{(1+r)^t} \div \left(\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+r)^t} \div n \right)$$

4) Внутрішня норма прибутковості – внутрішня ставка прибутковості, за якої чиста поточна вартість проекту дорівнює нулю:

$$\sum_{t=0}^n \frac{CIF_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^n \frac{COF_t}{(1+IRR)^t}$$

Слід підкреслити, що застосування будь-яких методів не забезпечить повної передбачуваності кінцевого результату. Однак все одно більш доцільно застосовувати методи, засновані на дисконтуванні.

4. Підвищення ефективності використання інвестицій.

Виходячи з того, що основними факторами, які впливають на інвестиційні ресурси, є обсяги капіталовкладень, строки здійснення інвестиційних проектів, а також їх прогресивність та економічність, ефективними напрямками підвищення ефективності інвестиційної діяльності на підприємстві слід вважати:

- 1) здійснення ретельної експертизи інвестиційних проектів;
- 2) концентрацію зусиль підприємства на скороченні періоду впровадження і здійснення інвестиційного проекту;
- 3) запобігання масштабним проектам через їх низьку мобільність до інновацій;
- 4) залучення позик на короткий термін;
- 5) перевірку і наукове обґрунтування надійності проекту.

Разом з тим чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень можна поділити на окремі напрямки. Так, зокрема, інструменти покращення ефективності виробничих та фінансових (цінних паперів) інвестицій будуть принципово різними.

Щодо ефективності реальних інвестицій, то вона формується на 4-х стадіях: *техніко-економічного обґрунтування, проектування, будівництва об'єкта та експлуатації об'єкта.*

На **стадії техніко-економічного обґрунтування** удосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, мотивації інтенсивного інвестування у виробництво тощо.

Підвищення ефективності інвестицій на **стадії проектування** на підприємстві може бути досягнуто за рахунок: скорочення терміну проектування; закладання в проект прогресивних будівельних конструкцій, деталей і будівельних матеріалів; широкого застосування там, де це можливо і доцільно, хороших типових проектів, які вже виправдали себе на практиці; застосування в проекті передової техніки і технології з урахуванням вітчизняних і зарубіжних досягнень тощо.

На *стадії будівництва* об'єкта також є істотні резерви для підвищення ефективності інвестицій. У загальному вигляді вони наступні: скорочення терміну будівництва; механізація будівельно-монтажних та оздоблювальних робіт; поліпшення якості будівництва; недопущення розпорошення капітальних вкладень по багатьом будівельним об'єктам; недопущення дорожчання кошторисної вартості будівництва об'єкта тощо.

На останній *стадії функціонування* майбутнього підприємства ефективність вкладених інвестицій може бути досягнута за рахунок максимального використання проектної виробничої потужності, забезпечення конкурентоспроможності продукції, що випускається і зниження витрат виробництва і реалізації продукції тощо.

Вагомим організаційно-економічним важелем ефективнішого формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток фондового ринку.

ТЕМА: ВИРОБНИЧИЙ ПРОЦЕС І ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТИПИ ВИРОБНИЦТВА, ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ

План

1. Виробничий процес та його структура.
2. Основні принципи організації виробничого процесу.
3. Типи виробництва та їх техніко-економічна характеристика.
4. Поняття та принципи планування.
5. Методи планування.
6. Планові показники виробничої програми.

1. Виробничий процес та його структура.

Виробничий процес – це сукупність взаємозв'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для цілеспрямованого, по стадійного перетворення вихідної сировини та матеріалів у готову продукцію, яка призначена як для споживання, так і для подальшої переробки.

Таким чином, основними елементами виробничого процесу є праця, предмети та засоби праці. На сучасних підприємствах процес виробництва досить складний. Він поєднує велику кількість окремих процесів, які утворюють структуру виробничого процесу.

Структурно виробничі процеси на підприємстві поділяють на три види:

1) **Основні** – процеси, що безпосередньо пов'язані з перетворенням предметів праці у готову продукцію. У результаті основних виробничих процесів випускається продукція, яка передбачена планом підприємства.

2) **Допоміжні** – процеси, які лише сприяють безперебійній роботі підприємства, але безпосередньої участі у виготовленні продукції не беруть.

3) **Обслуговуючі** – процеси, що створюють умови для здійснення основних та допоміжних процесів (транспортні та складські процеси).

Головна відмінність між основними та допоміжними процесами полягає в тому, що продукт, вироблений у результаті основного виробничого процесу, надходить на ринок, а продукт, отриманий під час допоміжного процесу, споживається в межах підприємства.

Залежно від стадії виробничого циклу виробничі процеси поділяють на:

1) **Підготовчі** – процеси, що призначені для виконання операцій підготовки живої праці, предметів і засобів праці до перетворення предметів праці в корисний (кінцевий) продукт.

2) **Перетворювальні** – процеси, під час яких відбувається переробка предметів праці за рахунок реалізації перетворюваної функції. Перетворення предметів праці здійснюється шляхом цілеспрямованої зміни форми, розмірів, зовнішнього вигляду, фізичних чи хімічних властивостей тощо.

3) **Кінцеві** – процеси, які полягають у підготовці результатів попереднього перетворення в кінцеву продукцію для подальшого споживання.

За ступенем автоматизації виробничі процеси поділяють на:

1) **Ручні** – процеси, які виконуються безпосередньо робітником без застосування машин і механізмів.

2) **Механізовані** – процеси, що виконуються робітником за допомогою машин і механізмів.

3) **Машинні** – процеси, що виконуються машинами, якими управляє робітник.

4) **Автоматизовані** – процеси, які виконуються машинами під наглядом робітника.

5) **Автоматичні** – процеси, що виконуються без участі робітника спеціальними машинами за попередньо розробленою програмою, тобто з використанням сучасної комп'ютерної та мікропроцесорної техніки.

6) **Апаратні** – процеси, що здійснюються в спеціальних апаратах в автоматичному чи автоматизованому режимах.

За перебігом у часі виробничі процеси поділяються на:

1) **Дискретні** (перервні), для яких характерні циклічність і наявність технологічних перерв.

2) **Неперервні** – у яких відсутні перерви між різними видами операцій.

За характером впливу на предмети праці виділяють:

1) **Технологічні процеси** – зміна предметів праці відбувається за участю живої праці.

2) **Природні процеси** – стан предметів праці змінюється під дією сил природи.

Відповідно до методів перетворення предметів праці на готовий продукт всі технологічні процеси поділяються на:

- механічні;
- хімічні;
- монтажно-демонтажні;
- консервувальні (змазка, пакування тощо).

2. Основні принципи організації виробничого процесу.

Принципи – це вихідні положення, на основі яких здійснюється побудова, функціонування і розвиток виробничого процесу. Дотримання принципів організації виробничого процесу є однією з основних умов ефективної діяльності підприємства.

До основних принципів організації виробничого процесу належать: *спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність та гнучкість.*

1) **Принцип спеціалізації** означає розподіл праці між окремими підрозділами підприємства та робочими місцями в процесі виробництва та їх кооперування. Цей принцип характеризується обмеженою та стабільною номенклатурою продукції, яка виготовляється в кожному виробничому підрозділі. Розрізняють наступні види спеціалізації на підприємстві:

– функціональна – допоміжні та обслуговуючі виробництва об'єднуються в окремі самостійні підрозділи та виконують певні функції;

– предметна – передбачає закріплення певної номенклатури виробів за окремими цехами;

– подетальна – полягає в закріпленні за певними підрозділами підприємства виготовлення технологічно однорідних деталей;

– технологічна – означає закріплення за кожним цехом та виробничою ділянкою певної частини виробничого процесу.

2) **Принцип пропорційності** передбачає відносно однакову продуктивність за одиницю часу взаємопов'язаних підрозділів підприємства, а в їх межах – ділянок, бригад та робочих місць.

3) **Принцип паралельності** передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів. Принцип паралельності найчастіше використовується в умовах серійного та масового виробництва і включає в себе:

– паралельне виготовлення різноманітних вузлів, деталей, агрегатів для комплектування готового складного виробу;

– одночасне виконання різноманітних технологічних операцій при обробленні однакових деталей на паралельно розміщеному обладнанні.

4) **Принцип прямоочності** означає забезпечення найкоротшого шляху проходження виробами всіх стадій і операцій виробничого процесу – від запуску матеріалів до виходу готової продукції без зустрічних і зворотних переміщень. Для дотримання цього принципу цехи, ділянки та робочі місця по можливості розміщують за ходом технологічного процесу, а допоміжні виробництва та обслуговуючі служби тримають як найближче до тих структурних підрозділів, які вони обслуговують.

5) **Принцип безперервності** виробничого процесу означає скорочення часу перерв між суміжними технологічними операціями при виробництві конкретних виробів, вибір оптимального виду руху предметів праці у виробництві.

6) **Принцип ритмічності** означає рівномірний випуск продукції у певні проміжки часу. За дотримання цього принципу в однакові проміжки часу виготовляють однакову або таку, що рівномірно зростає, кількість продукції, забезпечуючи рівномірне завантаження робочих місць.

7) **Принцип автоматичності** передбачає автоматизацію виробничих процесів, економічно обґрунтоване звільнення людини від безпосередньої участі у виконанні операцій виробничого процесу, що сприяє збільшенню обсягів виробництва та зменшенню застосування ручної праці.

8) **Принцип гнучкості** означає оперативну адаптацію виробничого процесу до змін організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення нової продукції або з її модифікацією. Ступінь гнучкості можна визначити кількістю витраченого часу та сумою додаткових витрат, що необхідні підприємству при його переході на виробництво нового виду продукції або її модифікації.

Всі перераховані принципи раціональної організації виробничого процесу взаємопов'язані, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються у практичній виробничій діяльності підприємств.

3. Типи виробництва та їх техніко-економічна характеристика.

Тип виробництва – це комплексна характеристика організаційно-технічного рівня виробництва, що охоплює номенклатуру продукції, обсяг виробництва, випуск однотипної продукції, характер завантаження робочих місць, кваліфікацію робітників, собівартість продукції та ряд інших факторів.

Залежно від рівня концентрації і спеціалізації розрізняють три типи виробництва:

- 1) одиничне;
- 2) серійне;
- 3) масове.

Тип виробництва на підприємстві визначається типом виробництва провідного цеху, а тип виробництва цеху – характеристикою ділянки, де виконуються найвідповідальніші операції і зосереджена основна частина виробничих фондів. Віднесення підприємства до того чи іншого типу виробництва носить умовний характер, оскільки на підприємстві і навіть в окремих цехах може мати місце сполучення різних типів виробництва.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою виготовлених виробів, малим обсягом їх випуску, виконанням на кожному робочому місці різнорідних операцій. Одиничне виробництво застосовується на підприємствах, що виготовляють складні вироби або системи спеціального призначення.

У **серійному виробництві** виготовляється обмежена номенклатура виробів невеликими партіями, за одним робочим місцем, як правило, закріплено виконання кількох операцій. Цей тип виробництва поширений на підприємствах, які випускають продукцію, що постійно та доволі швидко змінюється за конструкцією. Залежно від розмірів партій розрізняють дрібносерійне, середньо-серійне та велико-серійне виробництво.

Масове виробництво характеризується вузькою номенклатурою і великим обсягом випуску виробів, безперервно виготовлюваних протягом тривалого часу на вузькоспеціалізованих робочих місцях. Такий тип виробництва властивий в основному виробам широкого вжитку.

Порівняння типів виробництв за різними характеристиками наведене в таблиці.

Таблиця – Характеристики типів виробництв

Характеристики	Тип виробництва		
	Одиничне	Серійне	Масове
Номенклатура виробів	велика	обмежена	мала
Сталість номенклатури	відсутня	значна	значна
Обсяг випуску	малий	середній	великий
Закріплення операцій за роб. місцями	відсутнє	часткове	повне
Застосовуване обладнання	універсальне	спеціалізоване	спеціальне
Кваліфікація робітників	висока	середня	низька

Собівартість продукції	висока	середня	низька
Виробнича спеціалізація цехів	технологічна	змішана	предметна
Технологічний процес	маршрутний	типовий	операційний
Виробнича структура підприємства	складна	помірно складна	проста
Трудомісткість виготовлення виробів	висока	середня	низька

Окремо виділяють *дослідне виробництво*, в якому виготовляють зразки або партії виробів для проведення дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій. В подальшому за дослідними зразками розробляється конструкторська та технологічна документація для серійного або масового виробництва. За своїми характеристиками дослідне виробництво близьке до одиничного.

За ознаками типів виробництв можна характеризувати виробничі підрозділи: від робочого місця до підприємства в цілому. При цьому важливою кількісною характеристикою є рівень спеціалізації робочих місць, який обчислюється за допомогою коефіцієнта закріплення операцій. **Коефіцієнт закріплення операцій** – це середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за певний період часу (зазвичай місяць). Відповідно для масового типу виробництва значення цього показника буде значно нижчим у порівнянні з одиничним типом.

4. Поняття та принципи планування.

Планування – функція управління, що визначає перспективи розвитку економічної системи та її майбутній стан, обумовлені темпами розвитку, джерелами, обраними методами і формами виробництва для досягнення сформульованої мети у вигляді конкретних планових моделей (розрахунків) завдань і показників з установленням термінів виконання.

Сам процес планування проходить чотири етапи:

- 1) розробка загальних цілей;
- 2) визначення конкретних цілей на даний період із подальшою їх деталізацією;
- 3) визначення шляхів і способів досягнення цілей;
- 4) контроль за процесом досягнення поставлених цілей шляхом зіставлення планових показників із фактичними та коригування цілей.

Побудова системи планування повинна відповідати цілій низці принципів, основними з яких є:

Принцип єдності, який полягає в тому, що планування повинно мати системний характер, тобто означає існування сукупності елементів планування, їхній взаємозв'язок, наявність єдиного напрямку їхнього розвитку, орієнтованого на загальні цілі. Елементами планування на підприємстві є окремі підрозділи, *Координація* та *інтеграція* діяльності підрозділів здійснюється як на горизонтальному рівні (виробничого відділу, відділу маркетингу тощо), так і на вертикальному (підприємство – цех – бригада). *Координація* планової діяльності окремих функціональних підрозділів виражається в тому, що

планування жодної частини підприємства не можна здійснювати ефективно, якщо воно не буде пов'язано з плановою діяльністю його окремих одиниць. *Інтеграція* планової діяльності виражається в тому, що кожна з підсистем планування діє, виходячи із загальної стратегії підприємства або фірми, окремий план – це частина плану більш високого підрозділу й підприємства в цілому. При цьому всі плани – це не просто сукупність, набір документів, а їхня взаємопов'язана та узгоджена система.

Принцип участі полягає в тому, що кожний працівник підприємства стає учасником планової діяльності, незалежно від посади і від виконуваних функцій. При цьому кожний із учасників планування одержує глибше розуміння цілей підприємства, він отримує об'єктивнішу інформацію про підприємство та про різні сторони його життя, що в подальшому дозволяє підприємству отримати ефект від зростання продуктивності праці.

Принцип безперервності передбачає здійснення процесу планування на підприємстві в межах встановленого циклу і так, щоб розроблені плани безперервно переходили на зміну один одному. Процес планування повинен бути безперервним, виходячи з важливих передумов, а саме:

- невизначеності зовнішнього середовища та наявності непередбачених змін, що роблять необхідним постійне коригування планів підприємства щодо змін зовнішніх умов і відповідне їх виправлення та уточнення;

- змінюються не лише фактичні передумови, а й уявлення підприємства про свої внутрішні цінності й можливості.

Принцип гнучкості полягає в тому, що план і процес планування можуть змінювати своє спрямування у зв'язку з виникненням непередбачених ситуацій. Для здійснення принципу гнучкості плани повинні складатися так, щоб у них можна було вносити зміни, пов'язуючи їх із зміною внутрішніх та зовнішніх умов діяльності. Досягненню гнучкості планування сприяє розробка альтернативних планів.

Будь-який план має бути складений з високим рівнем **точності (принцип точності)**, тобто плани повинні бути конкретизовані й деталізовані, враховувати зовнішні й внутрішні умови діяльності підприємства.

До основних проблем побудови ефективної системи планування на підприємстві належать: орієнтація на короткострокові результати діяльності, нерозвиненість стратегічного управління, відсутність систематичного контролю за відповідністю результатів поточної діяльності підприємства його стратегічним цілям; фрагментарність і відсутність комплексності поточних планів, зниження рівня координації у системі; практично повна відсутність роботи на ринку, недосконалість методично-аналітичної бази для аналізу ринку; нерозвиненість корпоративного управління, розбіжності в інтересах власників, управлінського персоналу та колективу.

5. Методи планування.

У сучасних умовах у процесі планування широко використовуються різні методи обчислення планових показників, які об'єднані у три узагальнюючі групи: *екстраполяції*, *пофакторні* та *нормативні*.

Методи, в основі яких лежать ресурси і динаміка минулих років, називаються **екстраполяційними**. На практиці їх називають «плануванням від досягнутого рівня». Процедура обчислення набуває дуже спрощеного характеру: фактично досягнута величина показника у базовому періоді коригується на середній відсоток її зміни. При цьому темпи зміни показника або беруться такими, що склалися в минулому, або зменшуються чи збільшуються, виходячи з досвіду або інтуїції. Цей метод, по суті, є простим і зручним у використанні, але він не враховує наслідків можливих змін. Сфера доцільного використання цього методу обмежується попередніми укрупненими розробками альтернативних варіантів планів. Цей метод використовують корпорації, які посідають монопольне становище на ринку.

Планові значення показників при використанні **пофакторних** методів визначаються на основі впливу найважливіших чинників (факторів). На вітчизняних підприємствах пофакторні розрахунки завжди супроводжувались розробкою планів із підвищення продуктивності праці та зниження витрат на виробництво продукції.

Нормативні методи планування базуються на використанні технічно обґрунтованих норм і нормативів, що виражають ступінь економічної ефективності виробництва та обліку, норм витрат праці, фінансових і матеріальних ресурсів. Ці методи планування передбачають розрахунок показників за нормами на початок планового періоду з подальшою зміною норм у результаті впровадження організаційно-технічних заходів і формування на основі планових норм відповідних показників плану підприємства.

Також для визначення ступеня обґрунтованості показників застосовують спеціальні методи планування: економіко-математичне моделювання, балансовий метод, пробно-статистичний та матричний метод.

За допомогою спеціальних *економіко-математичних моделей* розробляється декілька варіантів плану, в яких найважливіші планові показники оптимізуються. Цей метод дає можливість знайти найефективніші рішення і з багатьох варіантів вибрати найоптимальніший.

Балансовий метод застосовується для забезпечення погодження потреб і ресурсів. У практиці планування баланси розробляються для різних видів ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових. Баланси складаються з двох частин: перша частина відображає усі напрямки витрат ресурсів відповідно до потреб, а друга – джерела надходження цих ресурсів.

Матричний метод планування являє собою побудову взаємозв'язків між виробничими підрозділами і показниками.

Пробно-статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки і середніх величин при встановленні

планових показників. Недоліком цього методу є те, що він не враховує зміни ринкової кон'юнктури на момент планування.

6. Планові показники виробничої програми.

Виробнича програма підприємства повинна відповідати наявному виробничому потенціалу. При плануванні обсягів виробництва продукції (робіт, послуг) використовується система вимірників, які поділяються на: натуральні, вартісні та трудові.

Натуральні вимірники виробничої програми використовуються при подальших розрахунках виробничої потужності, визначенні потреби підприємства в сировині, матеріалах, енергії, технологічному та транспортному обладнанні, формуванні виробничих планів основних і допоміжних виробництв. Оскільки продукція промислових підприємств характеризується широким асортиментом, що зумовлює використання великої кількості натуральних вимірників, то розрізняють фізичні та умовно-натуральні вимірники обсягу випуску продукції.

Вартісні вимірники використовуються для розрахунку обсягів товарної, валової та реалізованої продукції.

В обсяг товарної продукції підприємства включаються: вартість готової продукції ($ТП$), призначених для реалізації на сторону напівфабрикатів ($НФ$), послуг населенню ($П_{нас}$) та робіт промислового характеру ($РПХ$). Тобто:

$$ТП = \sum_{i=1}^n C_i \times Q_i + НФ + П_{нас} + РПХ$$

де C_i – ціна i -го виду готової продукції;

Q_i – обсяг випуску i -го виду готової продукції в натуральних одиницях;

n – загальна кількість видів готової продукції.

Валова продукція відображає загальний обсяг виробництв промислової продукції підприємства і включає товарну продукцію та зміну залишків незавершеного виробництва на початок і кінець планового періоду:

$$ВП = ТП - НЗВ_{nn} + НЗВ_{kn},$$

де $НЗВ_{nn}$ та $НЗВ_{kn}$ – відповідно залишки незавершеного виробництва на початок та на кінець планового періоду.

Реалізованою продукцією вважається продукція (роботи, послуги), повністю виготовлена на підприємстві, відвантажена замовникові та оплачена ним. До складу реалізованої продукції відноситься: товарна продукція, зміна залишків готової продукції на складі та зміна обсягів дебіторської заборгованості:

$$РП = ТП + ГП_{nn} - ГП_{kn} + ДЗ_{nn} - ДЗ_{kn},$$

де $ГП_{nn}$ та $ГП_{kn}$ – відповідно залишки готової продукції на складах підприємства на початок та кінець планового періоду;

DZ_{np} та DZ_{kp} – відповідно залишки дебіторської заборгованості на початок та кінець планового періоду.

Трудові вимірники використовуються для визначення рівня продуктивності праці, встановлення чисельності основних і допоміжних робітників, кількості технологічного обладнання, режиму роботи підприємства, цеху, устаткування.