

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра економіки та управління виробничим
і комерційним бізнесом

Ю. В. Єлагін, О. М. Полякова

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Конспект лекцій

Частина 2

Єлагін Ю. В., Полякова О. М. Економіка підприємств:
Конспект лекцій: У 2 ч. – Харків: УкрДУЗТ, 2018. – Ч. 2. –
53 с.

У конспекті лекцій послідовно викладено основні
теоретичні питання курсу «Економіка підприємств».

Конспект лекцій складається з двох частин.

У другій частині розглянуто оборотні фонди і оборотні
засоби підприємства; форми та економічну ефективність НТП;
основи оплати праці на підприємстві; собівартість продукції
підприємства; фінансово-економічні результати і ефективність
діяльності; ціни і ціноутворення в ринкових умовах.

Рекомендується для студентів технічних спеціальностей
другого (магістерського) рівня всіх форм навчання.

Іл. 2, табл. 1, бібліогр.: 15 назв.

Конспект лекцій розглянуто та рекомендовано до друку
на засіданні кафедри економіки та управління виробничим і
комерційним бізнесом від 2 травня 2018 р., протокол № 13.

Рецензент

проф. О. Г. Кірдіна

Ю. В. Єлагін, О. М. Полякова

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ

Конспект лекцій

Частина 2

Відповідальний за випуск Полякова О. М.

Редактор Решетилова В. В.

Підписано до друку 01.06.18 р.

Формат паперу 60x84 1/16. Папір писальний.

Умовн.-друк.арк. 1,75. Тираж 35. Замовлення №

Видавець та виготовлювач Український державний університет
залізничного транспорту,
61050, Харків-50, майдан Фейербаха, 7.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 6100 від 21.03.2018 р.

ЗМІСТ

Тема 6. Оборотні фонди і оборотні засоби підприємства	5
6.1 Поняття та матеріальний склад оборотних фондів і оборотних засобів підприємства	5
6.2 Структура оборотних засобів підприємства	6
6.3 Джерела формування оборотних засобів підприємства	6
6.4 Нормування оборотних засобів підприємства	6
6.5 Оборотність оборотних засобів, показники оборотності	9
6.6 Вплив оборотності оборотних засобів на кінцеві результати роботи підприємства	10
Тема 7. Науково-технічний прогрес: форми та економічна ефективність	11
7.1 Науково-технічний прогрес, його форми	11
7.2 Поняття ефективності та життєвого циклу заходів НТП	12
7.3 Розрахунок економічного ефекту від реалізації заходів НТП	13
7.4 Вартісна оцінка результатів і витрат від реалізації заходів НТП	14
7.5 Відображення результатів впровадження нововведень у показниках роботи підприємства	16
Тема 8. Оплата праці на підприємстві	18
8.1 Поняття і види заробітної плати	18
8.2 Функції і шляхи зростання заробітної плати	19
8.3 Державна політика оплати праці	19
8.4 Тарифна система як основа організації оплати праці	20
8.5 Форми і системи оплати праці	22
8.6 Розподіл заробітку в умовах колективної оплати праці	26
8.7 Використання безтарифної системи оплати праці	27
8.8 Нові форми оплати праці, можливості їх використання	28
8.9 Планування фонду оплати праці на підприємстві	29
Тема 9. Собівартість продукції підприємства	31
9.1 Поняття і види собівартості продукції	31
9.2 Групування витрат, що формують собівартість продукції	33

9.3 Класифікація витрат за економічними елементами	34
9.4 Класифікація витрат за статтями калькуляції	35
9.5 Джерела і шляхи зниження собівартості продукції	36
9.6 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції	36
9.7 Методи калькулювання собівартості продукції	36
Тема 10. Фінансово-економічні результати і ефективність діяльності	37
10.1 Поняття доходу і прибутку підприємства	37
10.2 Розподіл та джерела формування прибутку підприємства	39
10.3 Показники прибутковості діяльності підприємства	40
10.4 Ефективність виробництва: суть і види	41
10.5 Показники ефективності виробництва	42
10.6 Резерви і чинники підвищення ефективності виробництва	43
Тема 11. Ціни і ціноутворення в ринкових умовах	45
11.1 Економічний зміст і функції цін	45
11.2 Мета ціноутворення	45
11.3 Види цін	46
11.4 Гуртові та роздрібні ціни на продукцію, їх формування	47
11.5 Методи ціноутворення	48
11.6 Модифікація цін	50
Список літератури	52

ТЕМА 6. ОБОРОТНІ ФОНДИ І ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Поняття та матеріальний склад оборотних фондів і оборотних засобів підприємства

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

Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, а також деякі засоби праці.

Оборотні фонди підприємства складаються з:

1) *виробничих запасів* (предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємства у вигляді запасів);

2) *незавершеного виробництва* (продукція, яка ще не пройшла всіх стадій обробки);

3) *витрат майбутніх періодів* (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, що мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому).

Поруч з оборотними фондами існують фонди обігу, тобто ті, які функціонують у сфері обігу (реалізації продукції).

До фондів обігу відносяться:

1) *готова продукція на складах підприємства;*

2) *готова продукція, яка відвантажується і знаходиться в дорозі;*

3) *грошові кошти на розрахунковому та інших рахунках;*

4) *грошові кошти у незавершених розрахунках;*

5) *готівка в касі.*

Сукупність оборотних фондів та фондів обігу підприємства становлять його *оборотні засоби* (або *оборотні кошти*).

Оборотні засоби поділяються на *нормовані* і *ненормовані*. До *нормованих належать* всі оборотні фонди та готова продукція на складах підприємства. До *ненормованих відносяться* відвантажена готова продукція та готівкові і безготівкові грошові кошти підприємства.

6.2 Структура оборотних засобів підприємства

Структура оборотних засобів характеризується співвідношенням їх окремих елементів у загальному обсязі оборотних засобів, яке виражається у відсотках.

Ця структура може бути досить різною в залежності від галузі, до якої належить підприємство, але в цілому по промисловості 2/3 оборотних засобів – це оборотні фонди, а 1/3 – фонди обігу.

6.3 Джерела формування оборотних засобів підприємства

Джерелом формування оборотних засобів підприємства є власні і залучені кошти. До власних належать виділені підприємству при його утворенні кошти (якщо підприємства державні), статутні фонди недержавних підприємств, а також поповнення цих фондів. Поповнення може відбуватись за рахунок прибутку підприємства, а також за рахунок залучення в оборот стійких пасивів (заборгованості по заробітній платі, відрахувань на соціальні заходи, резервів майбутніх платежів).

Залученими оборотними засобами є кредити банків, якими покривається нестача власних оборотних засобів.

6.4 Нормування оборотних засобів підприємства

Процес нормування оборотних засобів – це встановлення нормативів їх запасів.

Основним методом нормування оборотних засобів є *метод прямого рахунку*, тобто розрахунок запасів по кожному елементу оборотних засобів в умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва.

Норматив власних оборотних засобів у виробничих запасах (H_{B3}) визначається шляхом множення денної потреби у певному виді матеріальних ресурсів (D) на норму запасу в днях ($Z_{дн}$)

$$H_{B3} = D \times Z_{дн} . \quad (6.1)$$

Денна потреба визначається за формулою

$$D = \frac{M_{заг}}{360} , \quad (6.2)$$

де $M_{заг}$ – загальна річна потреба в даному виді ресурсів, натур. од.

Загальна річна потреба в даному виді ресурсів $M_{заг}$ розраховується за формулою

$$M_{заг} = \sum_{i=1}^m N_i \times q_i, \quad (6.3)$$

де q_i – маса (площа) заготовки однієї деталі (виробу) i -го виду, натур. од.

Маса (площа) заготовки (q_i) знаходиться виходячи із коефіцієнта використання матеріалу ($K_{вик.м}$) і чистої ваги деталі (виробу) (M_i)

$$q_i = \frac{M_i}{K_{вик.м}}. \quad (6.4)$$

Норма запасу матеріальних ресурсів в днях включає транспортний, підготовчий, технологічний, поточний і страховий запаси, подані в днях.

Поточний запас певного виду матеріальних ресурсів в натуральних одиницях ($Z_{ном}$) можна обчислити із залежності

$$Z_{ном} = D \times T_{пост}, \quad (6.5)$$

де $T_{пост}$ – період поставки даного матеріального ресурсу в днях.

Мінімальний запас (Z_{min}) дорівнює страховому запасу ($Z_{страх}$), а останній визначається як добуток денної потреби в ресурсі на період зриву поставки ($T_{зрив.пост}$)

$$Z_{страх} = D \times T_{зрив.пост}. \quad (6.6)$$

Максимальний запас (Z_{max}) можна визначити як суму мінімального (страхового) і поточного запасів

$$Z_{max} = Z_{min} + Z_{ном}. \quad (6.7)$$

Середній запас певного виду матеріального ресурсу ($Z_{сер}$) можна обчислити за формулою

$$Z_{сер} = Z_{min} + 0,5 \times Z_{ном}. \quad (6.8)$$

Знаючи нормативну величину виробничих запасів у натуральних вимірниках, можна перейти до його подання у грошовому виразі і обчислити загальний норматив оборотних засобів у виробничих запасах.

Норматив власних оборотних засобів у незавершеному виробництві ($H_{НЗВ}$) визначається за формулою

$$H_{НЗВ} = \frac{C_p \times T_{ц} \times K_{нз}}{360}, \quad (6.9)$$

де C_p – собівартість річного випуску продукції, грн;

$T_{ц}$ – тривалість циклу виготовлення продукції, дн;

$K_{нз}$ – коефіцієнт наростання затрат.

Норматив оборотних засобів у витратах майбутніх періодів ($H_{ВМП}$) розраховується виходячи із залишків коштів на початок періоду ($B_{поч}$) і суми витрат, які слід буде зробити в плановому році ($B_{пл}$), за мінусом суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції ($B_{погаш.пл}$)

$$H_{ВМП} = B_{поч} + B_{пл} - B_{погаш.пл}. \quad (6.10)$$

Норматив оборотних засобів в запасах готової продукції ($H_{ГП}$) визначається як добуток одноденного випуску продукції за виробничою собівартістю (B_0) на норму запасу готової продукції на складі в днях ($З_{дн}$)

$$H_{ГП} = B_0 \times З_{дн}. \quad (6.11)$$

Таким чином, *норматив оборотних засобів ($H_{ОЗ}$)* визначається як сума номативів оборотних засобів у виробничих запасах, незавершеному виробництві, витратах мабутніх періодів, готової продукції

$$H_{ОЗ} = H_{ВЗ} + H_{НЗВ} + H_{ВМП} + H_{ГП}. \quad (6.12)$$

6.5 Оборотність оборотних засобів, показники оборотності

Оборотні засоби підприємства знаходяться у безперервному русі, переходячи із однієї стадії кругообороту в іншу. Оборот

оборотних засобів, виміряний в часі, називається їх *оборотністю*.

Економічне значення оборотності полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству сум грошових коштів для здійснення процесу виробництва і реалізації продукції.

Показниками оборотності оборотних засобів є:

- коефіцієнт оборотності;
- коефіцієнт завантаження;
- тривалість одного обороту.

Коефіцієнт оборотності ($K_{об}$) показує кількість оборотів за рік і визначається відношенням реалізованої за рік продукції ($РП$) до середньорічного залишку нормованих оборотних засобів ($S_{нОЗ}$)

$$K_{об} = \frac{РП}{S_{нОЗ}}. \quad (6.13)$$

Коефіцієнт завантаження ($K_{зав}$) – величина, обернена коефіцієнту оборотності

$$K_{зав} = \frac{S_{нОЗ}}{РП}. \quad (6.14)$$

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

Тривалість обороту ($T_{об}$) показує тривалість одного обороту оборотних засобів в днях і визначається

$$T_{об} = \frac{360}{K_{об}}. \quad (6.15)$$

Середньомісячний залишок нормованих оборотних засобів ($S_{нОЗміс}$) обчислюється, грн

$$S_{нОЗміс} = \frac{S_n + S_k}{2}, \quad (6.16)$$

де S_n , S_k – відповідно залишок нормованих оборотних засобів на початок і кінець місяця, грн.

6.6 Вплив оборотності оборотних засобів на кінцеві результати роботи підприємства

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

Сума *приросту прибутку (збитків) ($\Delta\Pi$)*, одержаного за рахунок зміни оборотності оборотних засобів, може бути розрахована за формулою

$$\Delta\Pi = \Pi_p^{\text{баз}} \times \frac{РП_{36}}{РП_{\text{баз}}} \times \frac{S_{\text{баз}}}{S_{36}} - \Pi_p^{\text{баз}}, \quad (6.17)$$

де $\Pi_p^{\text{баз}}$ – прибуток від реалізації продукції у базовому році, грн;
 $S_{\text{баз}}$, S_{36} – відповідно середньорічні залишки нормованих оборотних засобів у базовому і звітному роках, грн;
 $РП_{\text{баз}}$, $РП_{36}$ – обсяг реалізації відповідно у базовому та звітному роках, грн.

Вплив використання оборотних засобів *на рівень рентабельності (ΔP)* визначається за формулою, %

$$\Delta P = \frac{\Pi_{\text{бал}}^{36} \times 100\%}{S_{\text{сер}}^{36} + S^{36} - \Delta S_{\text{НОЗ}}} - P^{36}, \quad (6.18)$$

де ΔP – зміна рівня загальної рентабельності за рахунок зміни середніх залишків нормованих оборотних засобів, %;

$\Pi_{\text{бал}}^{36}$ – балансовий прибуток у звітному році, грн;

$S_{\text{сер}}^{36}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів у звітному році, грн;

P^{36} – загальна рентабельність виробництва у звітному році, %.

ТЕМА 7. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС: ФОРМИ ТА ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ

7.1 Науково-технічний прогрес, його форми

Науково-технічний прогрес – це процес безперервного розвитку і удосконалення засобів і предметів праці, технологій і форм організації виробництва на основі досягнень науки і техніки.

Тому НТП слід розглядати як систему, що охоплює *три взаємопов'язані стадії*: науку, техніку, виробництво. НТП є також найважливішим засобом вирішення соціально-економічних завдань, а саме: охорони навколишнього середовища, покращення умов праці, підвищення добробуту населення.

НТП притаманні як еволюційні, так і революційні форми удосконалення засобів виробництва, технологічних процесів, кінцевої продукції.

Еволюційна форма НТП характеризується поступовим неперервним вдосконаленням традиційних технічних засобів і технологій, нагромадженням цих вдосконалень. Такий процес може тривати досить довго.

Революційна форма НТП пов'язана з виникненням принципово нових науково-технічних ідей і на основі цього зміною поколінь використовуваної техніки і кінцевої продукції.

До заходів НТП відноситься створення, виробництво і використання нових, реконструкція (модернізація) існуючих засобів та знарядь праці (машин, обладнання, будинків, споруд, передавальних приладів і т.д.), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії), предметів споживання, технологічних процесів, а також засобів і методів організації виробництва, праці і управління.

7.2 Поняття ефективності та життєвого циклу заходів НТП

Заходи для впровадження досягнень НТП вимагають інвестування значних коштів, тому важливим є питання *оцінки економічної ефективності НТП*.

Ефективність – це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат. Ефективність НТП є відношенням ефекту від здійснених заходів до затрат на них.

Ефект – це результат від будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою.

Економічний ефект від заходу НТП виражається в прирості чистого приведенного доходу, обумовленого зростанням прибутку від реалізації продукції або зниженням експлуатаційних витрат.

Економічний ефект заходу НТП розраховується за установлений відрізок часу, що називається розрахунковим періодом. За початковий рік розрахункового періоду приймається рік початку фінансування здійснення заходів, включаючи проведення наукових досліджень.

Кінцевий рік розрахункового періоду визначається моментом завершення всього життєвого циклу заходу НТП, який включає розробку, освоєння, серійне виробництво, а також використання результатів заходу в економіці.

Кінцевий рік розрахункового періоду може визначатися плановими (нормативними) термінами поновлення продукції за умови її виробництва і використання, або термінами служби засобів праці з урахуванням морального старіння.

Під *життєвим циклом заходу НТП* розуміється період часу від початку здійснення заходу (початку фінансування робіт) до повного завершення випуску продукції, яка вироблена з використанням науково-технічних розробок даного заходу. Схема життєвого циклу заходу наведена на рисунку 7.1.



Рисунок 2.1 - Життєвий цикл заходу НТП

Рисунок 7.1 – Життєвий цикл заходу НТП

Сукупний економічний ефект заходу НТП може бути визначений за станом на будь-який рік життєвого циклу заходу (розрахункового періоду). Цей рік називається розрахунковим роком і обирається довільно залежно від мети розрахунку.

7.3 Розрахунок економічного ефекту від реалізації заходів НТП

Сукупний економічний ефект (E_m) визначається як сума річних економічних ефектів за розрахунковий період T з

обов'язковим врахуванням фактора часу (дисконтуванням) за формулою

$$E_m = \sum_{t=1}^T (P_t - B_t) \times \alpha, \quad (7.1)$$

де P_t , B_t – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду, грн.

При обчисленні економічного ефекту слід приводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – *розрахункового року за допомогою коефіцієнта приведення α* .

Початковим роком розрахункового періоду T вважають рік початку фінансування робіт із здійснення заходу (включаючи наукові дослідження), а кінцевим – момент завершення всього життєвого циклу заходу (визначається нормативними строками оновлення продукції з врахуванням її старіння).

Вибір найкращого варіанта реалізації заходу НТП включає такі дії:

1) вибираються можливі варіанти, кожний з яких відповідає поставленим вимогам і меті заходу;

2) за кожним варіантом визначаються інтегровані результати, витрати і економічний ефект (за весь період реалізації заходу НТП), наведені до розрахункового періоду;

3) кращим визнається варіант з найбільшим сумарним економічним ефектом (за весь період реалізації заходу НТП) або - при рівності економічного ефекту – з мінімальними витратами на реалізацію заходу.

7.4 Вартісна оцінка результатів і витрат від реалізації заходів НТП

Вартісна оцінка результатів від впровадження заходу НТП за розрахунковий період здійснюється за формулою

$$E_m = \sum_{t=1}^T P_t \times \alpha. \quad (7.2)$$

Ці результати є сумою основних ($P_{осн}$) і супутних ($P_{суп}$) результатів

$$P_t = P_{осн} + P_{суп} . \quad (7.3)$$

Оцінка основних результатів здійснюється за формулами:

а) для нових засобів праці тривалого використання

$$P_{осн} = C_t \times N_t \times \Pi_t ; \quad (7.4)$$

б) для нових предметів праці

$$P_{осн} = \frac{C_t \times N_t}{Y_t} , \quad (7.5)$$

де C_t – ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці у t -му році, грн,

N_t – обсяг використання нових засобів або предметів праці в t -му році, натур. од.;

Π_t – продуктивність засобів праці у t -му році, натур. од.;

Y_t – витрати предметів праці на одиницю продукції у t -му році, натур. од.

Вартісна оцінка сукупних результатів включає додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства, а також економічні оцінки соціальних і екологічних наслідків реалізації заходів НТП.

Сумарні витрати на реалізацію заходу НТП за розрахунковий період (B_m) включають витрати на виробництво ($B_{вир}$) і використання ($B_{викор}$) продукції

$$B_m = B_{вир} + B_{викор} . \quad (7.6)$$

При цьому витрати на виробництво і на використання обчислюються однаково з урахуванням фактору часу

$$B_{вир(викор)} = \sum_{t=1}^T (C_t + K_t - L_t) \times \alpha , \quad (7.7)$$

де C_t – поточні витрати при виробництві (використанні) продукції у t -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію, грн;

K_t – одноразові витрати при виробництві (використанні) продукції в t -му році, грн;

L_t – залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у t -му, грн.

До складу поточних витрат (C_t) включаються витрати, які враховуються при існуючому порядку калькулювання собівартості продукції.

До складу одноразових витрат (K_t) включаються капітальні вкладення та інші витрати одноразового характеру, які необхідні для створення і використання нової продукції, незалежно від джерел фінансування.

Якщо на кінець розрахункового періоду залишаються основні фонди, які можна використовувати ще ряд років, то величина L_t визначається як залишкова вартість цих фондів.

Період повернення загальної суми одноразових витрат, які приведені до умов розрахункового року, визначається послідовним складанням величин $(P_t - B_t) \times \alpha_t$ за кожний рік здійснення заходу з НТП до того моменту (року), коли отримана сума не зрівняється або перевищить величину одноразових витрат, які приведені до розрахункового року

$$\sum_{t=t_n}^{t_k} K_t \times \alpha_t \leq \sum (P_t - B_t) \times \alpha_t. \quad (7.8)$$

Для випадків, коли фінансування здійснюється покриттям витрат без отримання прибутку і ефект не пов'язаний з отриманням прибутку, період повернення капітальних вкладень на придбання обладнання визначається послідовним складанням $(P_t - B_t)$ за роками, доки одержана сума не зрівняється з величиною одноразових витрат.

У тому році, коли $\sum_{t=t_n}^{t_k} (P_t - B_t) \geq K_T$, буде закінчено повернення одноразових витрат (з урахуванням α_t).

7.5 Відображення результатів впровадження нововведень у показниках роботи підприємства

Результати реалізації заходів НТП впливають на госпрозрахункові показники роботи споживачів нової техніки та інших нововведень.

Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки ($\Delta\Pi$) визначається за формулою

$$\Delta\Pi = (C_2 - C_1) \times N_2 - (C_1 - C_1) \times N_1, \quad (7.9)$$

де C_1, C_2 – собівартість одиниці продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн/од.;

C_1, C_2 – гуртова ціна одиниці продукції при використанні базової і нової техніки, грн/од.;

N_1, N_2 – обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од./р.

Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки ($\Delta\text{Ч}$) визначається із залежності

$$\Delta\text{Ч} = \frac{(C_2 \times N_2)}{B_1} - \frac{(C_2 \times N_2)}{B_2}, \text{ люд}, \quad (7.10)$$

де B_1, B_2 – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн/люд.

Економія капітальних вкладень (ΔK) визначається із співвідношення

$$\Delta K = (K_1 \times \frac{B_2'}{B_1} - K_2) \times N_2, \quad (7.11)$$

де K_1, K_2 – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн/од.;

B_1', B_2' – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур. од., або грн за одиницю часу.

Зниження матеріальних витрат (ΔM) обчислюється

$$\Delta M = (M_1 - M_2) \times N_2, \quad (7.12)$$

де M_1, M_2 – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн/од.

ТЕМА 8. ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

8.1 Поняття і види заробітної плати

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

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

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

Як соціально-економічна категорія заробітна плата служить:

- засобом задоволення особистих потреб працюючих;
- економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво;
- засобом перерозподілу кадрів по галузях народного господарства.

Основними видами заробітної плати є *номінальна* і *реальна* заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю. Друга – засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Реальна заробітна плата знаходиться в певному співвідношенні із номінальною

$$I_{pzn} = \frac{I_{нzn}}{I_c}, \quad (8.1)$$

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

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

I_c – індекс цін, обчислений за період.

Оплата праці складається з *основної заробітної плати* і *додаткової оплати праці*, які знаходяться, приблизно, у співвідношенні: 70 % – основна заробітна плата, 30 % – додаткова.

Основна заробітна плата працівника визначається тарифними ставками, посадовими окладами, відрядними розцінками, а також доплатами у розмірах, встановлених чинним законодавством. Її розмір залежить від результатів роботи самого працівника.

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

8.2 Функції і шляхи зростання заробітної плати

Основні функції заробітної плати:

- *відтворювальна* (заробітна плата забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації);
- *стимулююча* (оплата праці спонукає працівників до ефективних дій на робочих місцях).

Зростання заробітної плати може бути абсолютним і відносним. Якщо заробітна плата – це та частина суспільного продукту, яку одержують працівники і непрацюючі члени їх сімей у грошовій формі для задоволення матеріальних і духовних потреб, то *абсолютне зростання* передбачає абсолютне збільшення цієї частини, а *відносне* – зростання тієї частини, яка припадає на кожного працюючого.

8.3 Державна політика оплати праці

Державна політика оплати праці реалізується через механізм її регулювання, а саме через встановлення мінімального рівня заробітної плати, рівня оподаткування доходів працівників, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях та ін.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Законом про Державний бюджет України.

В 2018 році статтею 8 Закону про Державний бюджет України на 2018 рік встановлено такий розмір мінімальної заробітної плати: місячний – 3723 грн, погодинний – 22,41 грн.

Розмір мінімальної зарплати впливає на розрахунок певного переліку показників: єдиного соціального внеску, лікарняних та декретних виплат.

Ставка податку на на доходи фізичних осіб в 2018 році становить 18 %.

Розмір оплати праці в бюджетних організаціях визначається на основі прийнятої Кабінетом Міністрів України (КМУ) 30.08.2002 Постанови № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери».

8.4 Тарифна система як основа організації оплати праці

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

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

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

В Україні в 2002 році Постановою КМУ № 1298 «Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери» встановлено єдині умови оплати праці цих категорій працівників незалежно від галузей виробництва. Тарифна сітка містить 25 тарифних розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,51.

Розмір тарифної ставки першого розряду визначається на рівні встановленого державою мінімального розміру заробітної плати, нижче якого не може проводитись оплата за фактично виконану працівником норму праці.

Статтею 6 Закону про оплату праці і ст. 96 КЗпП встановлено, що розмір мінімального посадового окладу (тарифної ставки) працівника не має бути менше прожиткового мінімуму на 1 січня календарного року. Згідно зі ст. 7 Закону про Держбюджет на 2018 рік на 01.01.2018 р. прожитковий мінімум дорівнює 1762 грн, отже, і мінімальний розмір окладу на весь 2018 рік має бути не нижче 1762 грн (таблиця 8.1).

Таблиця 8.1 – ЄТС та розміри посадових окладів (тарифних ставок) працівників 1-25-го тарифних розрядів

Тарифний розряд	Тарифний коефіцієнт	Посадовий оклад (тарифна ставка) з 1 січня 2018 року, грн
1	2	3
1	1	1762
2	1,09	1921
3	1,18	2079
4	1,27	2238
5	1,36	2396
6	1,45	2555
7	1,54	2713
8	1,64	2890
9	1,73	3048
10	1,82	3207
11	1,97	3471
12	2,12	3735
13	2,27	4000
14	2,42	4264
15	2,58	4546
16	2,79	4916
17	3,00	5286
18	3,21	5656
19	3,42	6026
20	3,64	6414
21	3,85	6784
22	4,06	7154
23	4,27	7524
24	4,36	7682
25	4,51	7947

Тарифні ставки (посадові оклади) інших розрядів (C_{pi}) визначаються множенням тарифної ставки першого розряду (C_{p1}) на тарифний коефіцієнт відповідного тарифного розряду (K_i)

$$C_{pi} = C_{p1} \times K_i, \quad (8.2)$$

В небюджетних організаціях може використовуватися дана система оплати праці, а конкретні системи встановлення посадових окладів – встановлюватися за узгодженням, самостійно, в залежності від виду та складності робіт.

8.5 Форми і системи оплати праці

Підприємства самостійно встановлюють форми, системи і розміри оплати праці, а державні тарифні ставки можуть служити орієнтиром в процесі організації оплати праці.

На підприємствах найчастіше використовують дві форми оплати праці: погодинну і відрядну.

Погодинна форма передбачає оплату праці в залежності від відпрацьованого часу і рівня кваліфікації. Ця форма має такі системи:

а) *пряма погодинна*. Заробіток при цій системі ($Z_{n.пog.}$) обчислюється

$$Z_{n.пog.} = \Phi_{mic} \times C_2, \quad (8.3)$$

де Φ_{mic} – фактично відпрацьований за місяць час, год/міс.;

C_2 – годинна тарифна ставка по розряду робітника, грн;

б) *погодинно-преміальна система*, при якій заробіток ($Z_{n.прем.}$) обчислюється

$$Z_{n.прем.} = Z_{тар} + Д, \quad (8.4)$$

де $Z_{тар}$ – сума заробітку, нарахованого за прямою погодинною системою оплати праці, грн;

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

Сума доплат визначається із залежності

$$D = \frac{Z_{\text{тар}} \times \% \text{ доплат}}{100}. \quad (8.5)$$

Система посадових окладів є різновидом погодинно-преміальної системи. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер.

Відрядна форма передбачає залежність суми заробітку від кількості виготовлених виробів або обсягу виконаних робіт за певний проміжок часу.

Відрядна форма має такі системи:

а) пряма відрядна. Заробіток ($Z_{n.\text{відр}}$) при цьому обчислюється за формулою

$$Z_{n.\text{відр}} = \sum_{i=1}^n P_i \times N_{\phi i}, \quad (8.6)$$

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

$N_{\phi i}$ – фактична кількість виробів i -го виду, виготовлених робітником за певний час (найчастіше місяць), шт.;

n – кількість видів виробів.

Відрядний розцінок за виготовлення одного виробу становить

$$P_i = T_{\text{шт}} \times C_z, \quad (8.7)$$

де $T_{\text{шт}}$ – час на виготовлення одного виробу i -го виду, год;

б) відрядно-преміальна. Сума заробітку ($Z_{\text{в.прем}}$) при цій системі визначається із залежності

$$Z_{\text{в.прем.}} = Z_{\text{тар.в}} + D_{\text{в}}, \quad (8.8)$$

де $Z_{\text{тар.в}}$ – тарифний заробіток робітника при прямій відрядній системі оплати праці, грн;

$D_{\text{в}}$ – сума преміальних доплат, яка обчислюється за формулою

$$D_{\text{в}} = Z_{\text{тар.в}} \times \frac{П_1 + П_2 \times П_{\text{мн}}}{100}, \quad (8.9)$$

де $П_1$ – процент доплат за виконання плану;

$П_2$ – процент доплат за кожен процент перевиконання плану;

Π_{nn} – процент перевиконання плану, який можна знайти

$$\Pi_{nn} = \frac{N_{\phi} - N_{nl}}{N_{nl}} \times 100\%, \quad (8.10)$$

де N_{ϕ} , N_{nl} – відповідно фактичний і запланований обсяг випуску продукції за місяць, шт./міс;

в) *відрядно-прогресивна*. Заробітна плата ($Z_{в.прогр}$) обчислюється за формулою

$$Z_{в.прогр} = N_{вб} \times P_{зв} + (N_{\phi} - N_{вб}) \times P_{підв}, \quad (8.11)$$

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

$P_{зв}$ – звичайний розцінок за один виріб, грн/шт.;

$P_{підв}$ – підвищений розцінок за один виріб, грн/шт.

Підвищений розцінок за один виріб $P_{підв}$ визначається за формулою

$$P_{підв} = P_{зв} \times \frac{(1 + \% \text{ зростання розцінки})}{100\%}. \quad (8.12)$$

Процент зростання розцінку визначається зі шкали в залежності від проценту перевиконання вихідної бази. Така шкала розробляється і затверджується підприємствами самостійно;

г) *непряма відрядна*. Використовується при оплаті праці допоміжних робітників і підсобників.

Заробіток підсобника ($Z_{нв.підс}$) можна обчислити із залежності

$$Z_{нв.підс} = N_{\phi i} \times P_{нв i}, \quad (8.13)$$

де $N_{\phi i}$ – фактично виготовлена кількість продукції i -тим основним робітником за зміну, шт./змін;

$P_{нв i}$ – непрямий відрядний розцінок при обслуговуванні i -го основного робітника, грн/шт.;

n – кількість основних робітників, що обслуговуються одним підсобником, люд.

Непрямий відрядний розцінок $P_{нв i}$ визначається за формулою

$$P_{нвi} = \frac{C_{зм}}{n \times N_{нл.i}}, \quad (8.14)$$

де $C_{зм}$ – змінна тарифна ставка підсобника, грн/змін;

$N_{нл.i}$ – плановий випуск продукції i -м основним робітником, шт./змін.

Заробіток допоміжного робітника ($Z_{нв.доп}$) обчислюється за формулою

$$Z_{нв.доп} = T_{ф} \times C_z \times K_{ВН}, \quad (8.15)$$

де $T_{ф}$ – фактично відпрацьований допоміжним робітником час, год/міс;

C_z – годинна тарифна ставка допоміжного робітника, грн/год;

$K_{ВН}$ – середній коефіцієнт виконання норм на ділянці, яку обслуговує допоміжний робітник;

д) *колективна система оплати праці (бригадна)*. При використанні цієї системи спочатку розраховується заробіток всієї бригади ($Z_{бр}$) як при прямій відрядній системі, використовуючи бригадний розцінок. Потім цей заробіток розподіляється між членами бригади;

е) *акордна система*. Передбачає встановлення розцінку не за одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням строку його виконання.

8.6 Розподіл заробітку в умовах колективної оплати праці

Розподіл заробітку в умовах колективної оплати праці між членами бригади здійснюється одним із таких методів:

1 *Метод годино-коефіцієнтів*. Використовується тоді, коли всі члени бригади працюють в однакових умовах.

Розподіл бригадного заробітку згаданим методом проводиться в такій послідовності:

а) визначають загальну кількість годино-коефіцієнтів ($ГК_{бр}$), відпрацьованих бригадою, за формулою

$$ГК_{бр} = \sum_{i=1}^m T_{\phi i} \times K_i, \quad (8.16)$$

де $T_{\phi i}$ – фактична кількість годин, відпрацьована i -м робітником, год/міс;

K_i – тарифний коефіцієнт по розряду i -го робітника;

m – кількість членів бригади, люд;

б) знаходять суму бригадного заробітку ($Z_{бр}$), що припадає на один годино-коефіцієнт ($Z_{1г-к}$)

$$Z_{1г-к} = \frac{Z_{бр}}{ГК_{бр}}; \quad (8.17)$$

в) заробіток i -го робітника (члена бригади) (Z_i) обчислюють

$$Z_i = T_{\phi i} \times K_i \times Z_{1г-к}. \quad (8.18)$$

2 Метод коефіцієнта виконання норм. Використовується за умови, що члени бригади працюють в різних умовах. Послідовність розподілу бригадного заробітку така:

а) визначають заробіток бригади у випадку стопроцентного виконання норм виробітку ($Z_{бр100\%}$) за формулою

$$Z_{бр100\%} = T_{\phi i} \times C_{zi}, \quad (8.19)$$

де C_{zi} – годинна тарифна ставка i -го робітника, грн/год;

б) знаходять коефіцієнт виконання норм ($K_{ВН}$)

$$K_{ВН} = \frac{Z_{бр}}{Z_{бр100\%}}; \quad (8.20)$$

в) заробітну плату i -го робітника обчислюють

$$Z_i = T_{\phi i} \times C_{zi} \times K_{ВН}. \quad (8.21)$$

8.7 Використання безтарифної системи оплати праці

В ринкових умовах на багатьох підприємствах набула застосування *безтарифна система оплати праці*.

Фактична заробітна плата кожного працівника підприємства є часткою у фонді оплати праці всього колективу або колективу

окремого підрозділу і залежить від кваліфікаційного рівня працівника (K), коефіцієнта трудової участі ($КТУ$) і фактично відпрацьованого часу (T_ϕ).

Кваліфікаційний рівень (K) встановлюється всім членам трудового колективу в залежності від виконуваних функцій, рівня кваліфікації.

КТУ теж виставляється всім працівникам і затверджується Радою трудового колективу .

Розрахунок заробітної плати при використанні безтарифної системи проводиться в такій послідовності:

1 Визначається кількість балів (B_i), зароблена кожним i -м працівником (або групою працівників одного рівня):

$$B_i = K \times T_\phi \times КТУ , \quad (8.22)$$

де T_ϕ – відпрацьована кількість людино-днів працівниками одного рівня або кількість днів, відпрацьована одним робітником.

2 Визначається загальна сума балів ($B_{\text{сум}}$), зароблена всіма працівниками підприємства або підрозділу

$$B_{\text{сум}} = \sum_{i=1}^m B_i , \quad (8.23)$$

де m – кількість груп однакових кваліфікаційних рівнів або чисельність працівників.

3 Визначається частка (d) фонду оплати праці ($\Phi ОП$), що припадає на один бал

$$d = \frac{\Phi ОП}{B_{\text{сум}}} . \quad (8.24)$$

4 Обчислюється заробітна плата i -го працівника (Z_i)

$$Z_i = C_i \times B_i . \quad (8.25)$$

8.8 Нові форми оплати праці, можливості їх використання

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладанні договору між роботодавцем і виконавцем, в якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін,

рівень оплати праці та інше. Договір може оплачувати час знаходження виконавця на підприємстві (погодинна оплата праці) або конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдження акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи зумовлено тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і робітниками створює умови для хорошого психологічного клімату в колективі і процвітання підприємства.

Виплати з прибутків залежать від рівня витрат на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі у прибутках диференціюються на систему оцінки заслуг, систему преміальних виплат, систему колективного стимулювання, систему участі у прибутках в залежності від продуктивності праці та ін.

8.9 Планування фонду оплати праці на підприємстві

Загальний фонд оплати праці підприємства складається із фондів тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і цілого ряду доплат, тому планування фонду оплати праці починають з розрахунку саме фондів тарифної оплати праці.

Фонд тарифної заробітної плати погодинників ($\Phi_{m.ног}$) обчислюється за формулою

$$\Phi_{m.ног} = \sum_{i=1}^3 \mathcal{U}_i \times \Phi_{oi} \times C_{1i} \times K_{cep.i}, \quad (8.26)$$

де \mathcal{U}_i – чисельність погодинників, що працюють в i -х умовах праці (нормальних, шкідливих, особливо шкідливих), люд;

Φ_{oi} – дійсний фонд часу роботи одного погодинника при i -х умовах праці, норм. год/р.;

C_{li} – годинна тарифна ставка погодинника першого розряду при i -х умовах праці, грн/год;

$K_{сер.i}$ – середній тарифний коефіцієнт погодинників при i -х умовах праці, який визначається

$$K_{сер.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j \times K_j}{\sum_{j=1}^6 \mathcal{C}_j}, \quad (8.27)$$

де \mathcal{C}_j – чисельність погодинників j -го розряду, люд;

K_j – тарифний коефіцієнт j -го розряду;

j – кількість розрядів, $j=6$.

Фонд тарифної заробітної плати відрядників ($\Phi_{м.відр}$) визначається за формулою

$$\Phi_{м.відр} = \sum_{i=1}^3 T_i \times C_{li} \times K'_{сер.i}, \quad (8.28)$$

де T_i – сумарна трудомісткість робіт при i -х умовах праці, норм. год./р.;

C_{li} – годинна тарифна ставка відрядника першого розряду при i -х умовах праці, грн/год;

$K'_{сер.i}$ – середній тарифний коефіцієнт відрядників при i -х умовах праці, який обчислюється

$$K'_{сер.i} = \frac{\sum_{j=1}^6 T_j \times K_j}{\sum_{j=1}^6 T_j}, \quad (8.29)$$

де T_j – трудомісткість робіт по j -му розряду, норм. год.

Просумувавши фонди тарифної заробітної плати погодинників і відрядників і доплати за преміальними системами, одержують фонд основної заробітної плати. Додавши до цього фонду інші види доплат, одержують годинний, денний, місячний і річний фонди оплати праці.

ТЕМА 9. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Поняття і види собівартості продукції

Собівартість продукції – це грошовий вираз затрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції. Собівартість продукції характеризує ефективність всього процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються:

- рівень організації виробничого процесу;
- технічний рівень;
- продуктивність праці.

Собівартість продукції як показник використовується для контролю за використанням ресурсів виробництва, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. За умов самофінансування зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.

В залежності від часу формування затрат розрізняють:

- *планову собівартість* (визначають перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів та цін на ресурси на момент складання плану);
- *фактичну собівартість* (відображає фактичні витрати на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку);
- *нормативну собівартість* (затрати на виробництво і реалізацію продукції розраховують на основі поточних норм витрат ресурсів);
- *кошторисну собівартість* (характеризує затрати на виріб або замовлення, які виконуються в разовому порядку).

Собівартість поділяють *в залежності від складу витрат* так:

- *собівартість виробництва*;
 - *собівартість готової продукції*;
 - *собівартість реалізованої продукції*;
 - *повна собівартість витрат операційної діяльності*
- (рисунок 9.1).

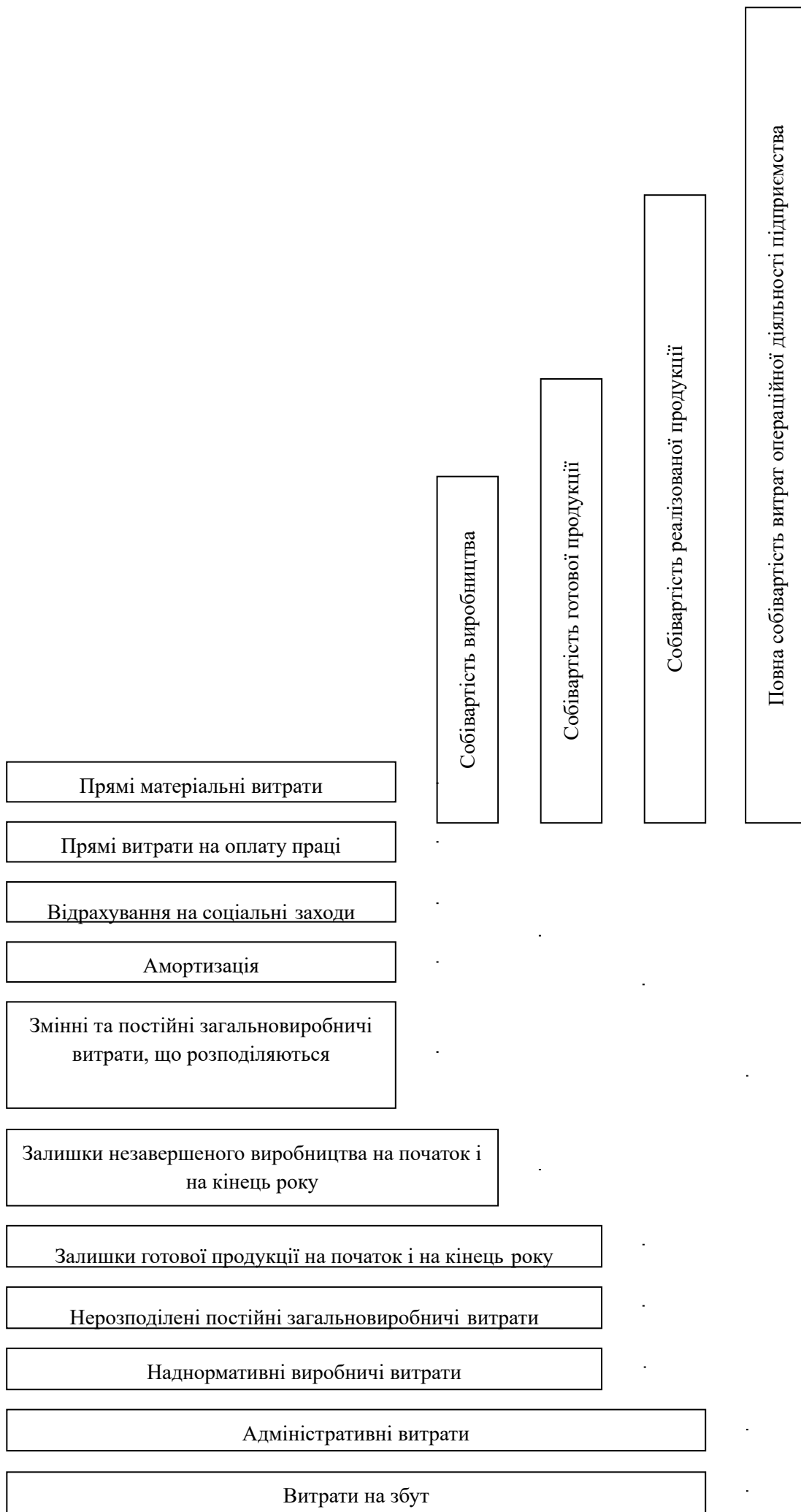


Рисунок 9.1 – Склад собівартості продукції

За тривалістю розрахункового періоду розрізняють собівартість:

- місячну;
- квартальну;
- річну.

За складом продукції собівартість буває:

- собівартість товарної продукції;
- собівартість валової продукції;
- собівартість реалізованої продукції;
- собівартість незавершеного виробництва.

У промисловості розрізняють собівартість індивідуальну і галузеву.

Індивідуальна собівартість характеризує витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції, а галузева (C_{cz}) – показує середні у галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції, вона визначається за формулою

$$C_{cz} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i \times N_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \quad (9.1)$$

де C_i – собівартість певного виду продукції на i -му підприємстві, грн;

N_i – кількість виготовленої продукції певного виду на i -му підприємстві, натур. од.;

n – кількість підприємств у галузі, що виготовляють даний вид продукції.

Показниками ефективності витрат, що використовуються в господарській практиці, є:

1 Затрати на 1 грн товарної продукції ($B_{1грн\text{ТП}}$)

$$B_{1грн\text{ТП}} = \frac{C_{\text{ТП}}}{Q_{\text{ТП}}}, \quad (9.2)$$

де $C_{\text{ТП}}$ – собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн;

$Q_{\text{ТП}}$ – обсяг товарної продукції підприємства, грн.

2 *Собівартість окремих видів продукції* (визначається на основі калькуляцій собівартості окремих видів продукції).

3 *Зниження собівартості порівняльної товарної продукції* (використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції).

9.2 Групування витрат, що формують собівартість продукції

В основі групування витрат, що формують собівартість продукції, лежать такі ознаки:

а) ступінь однорідності витрат.

Всі витрати за цією ознакою поділяються так :

- *одноеlementні (прості)* – сировина і матеріали, заробітна плата тощо; ці витрати мають єдиний економічний зміст;

- *комплексні* – різноманітні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямими (загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку);

б) спосіб віднесення на окремі види продукції.

Витрати поділяються так:

- *прямі* (безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю);

- *непрямі* (пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; до них належить заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання і експлуатація основних фондів тощо);

в) зв'язок з обсягом виробництва.

Витрати поділяються так:

- *змінні* (витрати, що змінюються пропорційно зміні обсягу діяльності. До них належать витрати на сировину та матеріали, заробітна плата виробничого персоналу, споживання електроенергії на технологічні потреби та ін.);

- *постійні* (витрати, розмір яких не змінюється при зміні обсягу діяльності (виробництва або реалізації). Прикладом постійних витрат є орендна плата, амортизаційні відрахування, сплата процентів за користування кредитом тощо).

9.3 Класифікація витрат за економічними елементами

Основною є класифікація витрат за економічними елементами і калькуляційними статтями.

За економічними елементами витрати формуються відповідно до їх економічного змісту. Елементи витрат є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.

Елементи витрат на виробництво включають:

1 *Матеріальні витрати* (сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара; віднімається вартість зворотніх відходів).

2 *Оплата праці* (заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу).

3 *Відрахування на соціальні заходи* (включають відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи).

4 *Амортизація основних фондів* (амортизаційні відрахування на повне відтворення основних фондів за нормами від балансової вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів).

5 *Інші операційні витрати* (витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо).

9.4 Класифікація витрат за статтями калькуляції

Важливою є класифікація витрат *за статтями калькуляції*. *Статті* – це витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі і місці виникнення. За статтями витрат визначають собівартість одиниці продукції, тобто калькуляцію.

Перелік статей калькуляції може бути різним в залежності від галузі промисловості, але, в загальному, *може мати такий склад:*

1 Сировина і матеріали.

2 Паливо і енергія на технологічні цілі.

3 Заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова).

4 Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників.

5 Загальновиробничі витрати.

6 Адміністративні витрати.

7 Підготовка і освоєння виробництва.

8 Інші виробничі витрати.

9 Витрати на збут (позавиробничі витрати).

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому – всі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

9.5 Джерела і шляхи зниження собівартості продукції

Джерелами зниження собівартості продукції є ті витрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції, а саме:

- *витрати уречевленої праці, які можуть бути знижені за рахунок покращення використання засобів і предметів праці;*

- *витрати живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок росту продуктивності праці;*

- *адміністративно-управлінські витрати.*

Основними шляхами зниження собівартості продукції є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу у її структурі.

Факторами зниження собівартості є підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміна структури та обсягу продукції, галузеві та інші фактори.

9.6 Кошторис витрат і калькуляція собівартості продукції

Мета складання кошторису витрат на виробництво – встановлення всієї суми витрат на виробництво в плановому році. Сюди входять всі витрати на виробництво товарної продукції, а

також витрати, пов'язані із зміною залишків незавершеного виробництва, витрати майбутніх періодів та ін.

Калькулювання собівартості продукції – це процес обчислення собівартості одиниці продукції.

9.7 Методи калькулювання собівартості продукції

Є такі методи калькулювання:

- *нормативний* (витрати на одиницю продукції встановлюються по нормах);

- *параметричний* (витрати на проєктований виріб встановлюються виходячи із залежності рівня цих витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу);

- *розрахунково-аналітичний* (прямі витрати на виробництво одиниці продукції розподіляються на основі діючих норм, а непрямі – пропорційно заробітній платі).

ТЕМА 10. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ

10.1 Поняття доходу і прибутку підприємства

Розвиток підприємств у прямому розумінні залежить від обсягу реалізації продукції та одержаних при цьому фінансових результатів. Доходи від реалізації продукції виступають основним джерелом прибутку підприємства.

Дохід (виручка) від реалізації продукції визначається як загальний дохід (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків з продажу (ПДВ, акцизного податку та ін.).

Загальний дохід підприємства ще не характеризує ефективності його виробничо-господарської діяльності. Одним із показників оцінки такої ефективності є прибуток.

Прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування усіх витрат; пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами

діяльності. В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства.

Розрізняють такі види прибутку:

1 *Балансовий (валовий) прибуток ($\Pi_{вал}$)* – це загальний прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування і розподілу

$$\Pi_{вал} = ЧД - C_{реал}, \quad (10.1)$$

де $ЧД$ – чистий дохід від реалізації продукції, грн;

$C_{реал}$ – собівартість реалізованої продукції, грн.

2 *Операційний прибуток ($\Pi_{оп}$)* – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат

$$\Pi_{оп} = \Pi_{вал} + D_{ін.оп} - B_{оп}, \quad (10.2)$$

де $D_{ін.оп}$ – інші операційні доходи, грн;

$B_{оп}$ – операційні витрати, грн.

Інші операційні доходи відображають суми доходів від оренди майна, від операційних курсових різниць, від реалізації оборотних активів, відшкодування раніше списаних оборотних активів.

Операційні витрати включають адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

3 *Прибуток від звичайної діяльності ($\Pi_{зв}$)* – це операційний прибуток, скоригований на величину фінансових та інших доходів і фінансових та інших витрат

$$\Pi_{зв} = \Pi_{оп} + D_{фін.ін} - B_{фін.ін}, \quad (10.3)$$

де $D_{фін.ін}$ – фінансові та інші доходи, грн;

$B_{фін.ін}$ – фінансові та інші витрати, грн.

Фінансові та інші доходи включають доходи від інвестицій в інші підприємства, дивіденди, проценти та інші доходи від фінансових інвестицій, доходи від неопераційних курсових різниць.

Фінансові та інші витрати включають сплату процентів на позиковий капітал, втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів, інші втрати і витрати, не пов'язані з операційною діяльністю.

Саме цей скоригований прибуток є *прибутком до оподаткування (оподатковуваним прибутком)*, тобто з нього сплачується податок на прибуток.

4 *Чистий прибуток ($\Pi_{ч}$)* – це прибуток, що надходить у розпорядження підприємства після сплати податку на прибуток

$$\Pi_{ч} = \text{ПП} + D_{\text{надзв}} - B_{\text{надзв}}, \quad (10.4)$$

де ПП – податок на прибуток, 18 %;

$D_{\text{надзв}}$ – фінансові та інші доходи, грн;

$B_{\text{надзв}}$ – фінансові та інші витрати, грн.

10.2 Розподіл та джерела формування прибутку підприємства

З чистого прибутку підприємства сплачуються борги та проценти за кредити, а решта розподіляється на *фонд споживання* (виплати власникам, акціонерам, персоналу за результати роботи) та *фонд нагромадження* (використовується на інвестиційні потреби та створення резервного фонду).

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

а) *прибуток від реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг)*; це прибуток від операційної діяльності;

б) *прибуток від продажу майна* включає прибуток від продажу матеріальних (основних фондів) і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо; визначається як різниця між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається;

в) *прибуток від позареалізаційних операцій* – це прибуток від спільної діяльності підприємств, проценти по реалізації акцій, облігацій та інших цінних паперів, штрафи, що сплачуються іншими підприємствами за порушення договірних зобов'язань, доходи від володіння борговими зобов'язаннями, роялті.

Можливими шляхами збільшення величини прибутку є зростання виручки і зменшення витрат, тобто зниження собівартості продукції. Для цього слід досконало володіти ринковою ситуацією, своєчасно реагувати на зміни кон'юнктури ринку, проводити організаційно-управлінські реорганізації тощо.

10.3 Показники прибутковості діяльності підприємства

Прибутковість діяльності підприємства безпосередньо пов'язана з отриманням підприємством прибутку, але її не можна ототожнювати з його абсолютною сумою.

Прибутковість – це відносний показник, який ще називається рентабельністю. У загальній формі рентабельність обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність вимірюється у процентах або коефіцієнтах.

Розрізняють кілька показників прибутковості (рентабельності) для оцінки ефективності діяльності підприємства:

1) *рентабельність інвестицій (капіталу) (R_k)* - це відношення чистого прибутку підприємства до загальної суми інвестицій:

$$R_k = \frac{P_c}{I} \times 100\%, \quad (10.5)$$

де P_c – чистий прибуток, грн;

I – інвестиції, грн.

Чим вище прибуток на інвестований капітал, тим краще працює підприємство. Рівень прибутковості інвестицій має бути не меншим ніж доходність альтернативних капіталовкладень;

2) *рентабельність продукції (R_{prod})* - характеризує ефективність витрат на її виробництво та збут

$$R_{prod} = \frac{P_{реал}}{C_{реал}} \times 100\%, \quad (10.6)$$

де $P_{реал}$ – прибуток від реалізації продукції, грн;

$C_{реал}$ – собівартість реалізованої продукції, грн;

3) *рентабельність окремих видів продукції (R_i)*

$$R_i = \frac{(C_i - C_i)}{C_i} \times 100\%, \quad (10.7)$$

де C_i – ціна одиниці продукції i -го виду, грн;

C_i – собівартість продукції i -го виду, грн;

4) *рентабельність виробництва* ($R_{вир}$)

$$R_i = \frac{\Pi_{ч}}{(\overline{ОВФ} + ОбЗ_{норм})} \times 100\%, \quad (10.8)$$

де $\overline{ОВФ}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів підприємства, грн;

$ОбЗ_{норм}$ – середньорічний залишок нормованих оборотних засобів, грн;

5) *рентабельність продажу продукції (обороту)* ($R_{реал}$)

$$R_{реал} = \frac{\Pi_{реал}}{РП} \times 100\%, \quad (10.9)$$

де $РП$ – обсяг реалізованої продукції, грн.

Границі рентабельності не встановлюються. Чим вище рентабельність, тим більшими є можливості підприємства щодо формування фінансових та залучення інвестиційних ресурсів.

10.4 Ефективність виробництва: суть і види

Ефективність виробництва - це економічна категорія, яка характеризує ступінь досягнення загальних і часткових результатів від використання усіх ресурсів підприємства.

В умовах ринкової економіки за *критерій економічної ефективності* функціонування підприємств найчастіше приймається максимізація прибутку від виробництва і реалізації продукції при мінімальних витратах.

В залежності від того, який ефект (результат) виробничо-господарської діяльності береться до уваги, розрізняють різні види ефективності:

1) *економічну* – показує досягнення найбільших виробничо-господарських результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці;

2) *соціальну* – відображає ступінь задоволення особистих потреб людей та створення умов для їх всебічного розвитку, показує, наскільки господарська діяльність відповідає інтересам людей.

Економічна та соціальна ефективності пов'язані між собою. Із зростанням економічної ефективності виробництва збільшується можливість кожного підприємства та суспільства загалом щодо вирішення соціальних завдань.

Розрізняють абсолютний та порівняльний ефекти та відповідно абсолютну та порівняльну ефективність.

Абсолютний ефект характеризує загальну або питому (в розрахунку на одиницю витрат або ресурсів) його величину, яку одержує підприємство за певний проміжок часу.

Абсолютна ефективність визначається по підприємству в цілому і характеризує загальний ефект (віддачу) від використання ресурсів та витрат.

Порівняльний ефект відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарських рішень і вибору кращого з них за економічними та соціальними перевагами. Тому й *порівняльна ефективність* характеризує переваги одного варіанта над іншими щодо раціонального використання ресурсів та витрат.

10.5 Показники ефективності виробництва

Система показників економічної ефективності виробництва містить такі *групи показників*:

а) узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції);

б) показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи зростання продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія

фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн фонду оплати праці);

в) *показники ефективності використання основних виробничих фондів* (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

г) *показники ефективності використання матеріальних ресурсів* (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

д) *показники ефективності використання фінансових коштів* (коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення оборотних коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

е) *показники якості продукції* (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам тощо).

10.6 Резерви і чинники підвищення ефективності виробництва

Резерви підвищення ефективності виробництва – це невикористані можливості збільшення корисного ефекту в розрахунку на одиницю сукупних витрат завдяки більш раціональному використанню усіх видів ресурсів підприємства.

Розрізняють три групи *резервів підвищення ефективності виробництва*:

1) *ресурсні* (ефективність використання основних фондів, ефективність використання оборотних коштів, ефективність використання праці);

2) *організаційні* (ефективність управління, ефективність організації виробництва);

3) *технологічні* (ефективність техніки, ефективність технології).

Використання цих резервів можливе за рахунок низки чинників. Зокрема, *підвищення ефективності використання основних фондів* забезпечується зростанням рівня завантаження обладнання в часі, оптимізацією структури витрат з врахуванням співвідношення у них часток амортизації, витрат на оплату праці, матеріальних витрат та ін.

Збільшення оборотності оборотних коштів досягається завдяки прискоренню реалізації готової продукції, зменшенню обсягів незавершеного виробництва, оптимізації виробничих запасів, обґрунтованому нормуванню матеріальних ресурсів, використанню вторинних ресурсів.

Ефективність системи управління забезпечується удосконаленням організаційної структури управління підприємством, оптимізації рівнів управління, пошуком нових ефективних способів управлінського впливу на колектив людей.

Вдосконалення організації виробничого процесу відбувається шляхом впровадження нових підходів до організації робочих місць, удосконалення виробничої структури підприємства, використання більш ефективних типів виробництва.

Використання *технологічних резервів підвищення ефективності виробництва* є особливо актуальним для вітчизняних підприємств, оскільки їх техніко-технологічне відставання не дозволяє раціонально використовувати матеріальні ресурси, гальмує зростання продуктивності праці, не дає можливості виробляти конкурентоспроможну продукцію.

ТЕМА 11. ЦІНИ І ЦІНОУТВОРЕННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ

11.1 Економічний зміст і функції цін

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

Одночасно ціна відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції, державного контролю, економічну поведінку ринкових суб'єктів та інші моменти.

Ціна на будь-який товар складається з окремих елементів. Основними з них є *собівартість і прибуток*. Їх наявність в ціні є обов'язковою. Крім того, до складу ціни можуть входити акцизний збір, податок на додану вартість, націнки постачальницько-збутових організацій, торговельні надбавки або знижки.

Ціна виконує ряд функцій:

- *обліково-аналітичну* (забезпечує облік результатів господарювання та їх прогнозування);
- *стимулюючу* (сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, науково-технічному прогресу, оновленню асортименту);
- *розподільчу* (впливає на розподіл ресурсів, доходів та фінансів в суспільстві);
- *регулюючу* (здійснюється збалансування між окремими виробництвами, попитом і пропонуванням).

11.2 Мета ціноутворення

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

В залежності від того, яку мету має підприємство чи фірма на ринку, розрізняють різні підходи до ціноутворення. *Такими цілями діяльності підприємства для оптимізації ціни можуть бути:*

- *виживання на ринку* за мету ставлять тоді, коли ринок досяг майже граничної ємності; для збереження життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись, що ринок буде чутливим до них;
- *максимізація прибутку*; в цьому випадку зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і обирають ту з них, яка забезпечить максимальний прибуток;

- *лідерство на ринку* досягається шляхом зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку; встановлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку;

- *лідерство в якості товарів* передбачає встановлення відносно високих цін, які повинні компенсувати високі витрати на науково-дослідні роботи і забезпечення якості.

11.3 Види цін

Усі ціни поділяються на дві великі групи: *виробничі* і *споживчі*.

Виробничі ціни – це ціни, за якими реалізується продукція і надаються послуги іншим підприємствам та організаціям. До них належать:

1 *Гуртові ціни* – це ціни, за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Гуртові ціни поділяються на *гуртові ціни підприємства* та *гуртові ціни промисловості*.

2 *Закупівельні ціни*, за якими сільськогосподарські виробники продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торговельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибництва, вторсировини.

3 *Кошторисні ціни* – ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

4 *Тарифи на перевезення* всіма видами транспорту та на виробничі послуги.

Споживчі ціни – ціни на товари і послуги, що реалізуються населенню. До них належать:

1 *Роздрібні ціни* – ціни, за якими населення купує товари у державній, колективній і приватній торгівлі.

Різновидами роздрібних цін є ціни на продукцію закладів громадського харчування, тарифи на комунальні, побутові, транспортні, туристичні та інші послуги, ціни на житло.

За способом встановлення ціни поділяються так:

- *державні* (встановлюються державою на продукцію державних підприємств, деякі ресурси, соціально значимі товари; поділяються на *фіксовані* і *регульовані*);

- *договірні* (встановлюються за домовленістю між продавцем і покупцем товару і можуть змінюватись за взаємною згодою сторін);

- *вільні* (встановлюються підприємствами самостійно або на договірній основі із врахуванням попиту і пропонування на ринку товарів; орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів та запобігання ажіотажного попиту і спекуляції);

- *ввізні* (встановлюються на імпортовані підакцизні товари, що оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладанню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті).

Важливу роль у вирішенні завдань НТП відіграють *лімітні* (встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають гранично допустимий рівень її ціни) і *ступеневі ціни* (ступенева ціна – це гуртова ціна, яка поступово знижується на певних етапах серійного випуску продукції).

11.4 Гуртові та роздрібні ціни на продукцію, їх формування

В основі формування гуртових та роздрібних цін лежить *собівартість продукції*, яка є нижньою межею ціни. При формуванні *гуртової ціни підприємства* до собівартості продукції, поданої у формі калькуляції, додаються величина прибутку, податок на додану вартість, акцизний збір (АЗ) (для високорентабельних і монопольних підакцизних товарів).

Податок на додану вартість (ПДВ) є частиною новоствореної вартості, яка сплачується у держбюджет на кожному етапі виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг. ПДВ на матеріальні ресурси, основні засоби, нематеріальні активи для потреб основної діяльності з виготовлення продукції до витрат виробництва і обігу *не відноситься*. ПДВ включається в ціну продукції за встановленою

ставкою до оподаткованого обороту, який не включає податок на додану вартість.

Акцизний збір – це непрямий податок, що включається до ціни товарів.

Сума гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової націнки є *гуртовою ціною промисловості*. Постачальницько-збутова націнка включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій.

Роздрібна ціна включає гуртову ціну промисловості і торговельну надбавку (знижку). Торговельна надбавка покриває витрати торговельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати *спеціальні надбавки* за якісні характеристики товару, додаткові послуги тощо.

Зазначений метод розрахунку гуртових та роздрібних цін має назву *витратного методу*, оскільки він ґрунтується на використанні даних про всі витрати, пов'язані із виробництвом і збутом продукції.

11.5 Методи ціноутворення

Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що зазначені витрати безпосередньо рівень ціни не визначають. На рівень ціни значний вплив має ринкова кон'юнктура, а саме такі фактори:

- державне регулювання цін;
- конкуренція виробників;
- співвідношення попиту і пропонування;
- купівельна спроможність грошей;
- якість товару та ін.

Враховуючи ці фактори, прийняту підприємством ринкову стратегію з метою встановлення оптимального рівня цін, використовуються такі *методи ціноутворення*:

1 *Метод «витрати+прибуток»*. За цим методом ціна (*Ц*) обчислюється за формулою

$$Ц = C + П, \quad (11.1)$$

де *C* – собівартість продукції, грн;

P – величина прибутку в ціні, грн.

Прибуток визначається у процентах до собівартості, величина яких встановлюється виходячи із міркувань прибутковості продукції та її конкурентоспроможності. В ринковій економіці сфера застосування цього методу обмежена.

2 *Отримання цільової норми прибутку* – метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку. Фірми намагаються встановити ціну, включаючи в неї прибуток, що планується у процентах на інвестований капітал. При цьому використовується концепція беззбитковості і при встановленні ціни за цією методикою враховується залежність загальних витрат і виручки від обсягу продажу

$$C = B_{зм} + \frac{B_{пост} + P_{заг}}{N}, \quad (11.2)$$

де $B_{зм}$ – величина змінних витрат на одиницю продукції, грн;

$B_{пост}$ – постійні витрати на дану продукцію за певний період (рік), грн;

$P_{заг}$ – загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той же період від продажу продукції, грн;

N – обсяг продажу продукції, натур. од.

3 *Оцінка споживчої вартості* – метод, що ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, який має споживач від використання товару. Цей метод ціноутворення має певний ризик внаслідок невинуватого завищення або заниження ціни.

4 *Пропорційне ціноутворення* – метод, при якому фірми виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживчої вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів. При цьому методі (його ще називають «за рівнем конкуренції») ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів.

5 *Метод «очікуваного прибутку»* найчастіше застосовують тоді, коли фірма планує підписати контракт і пропонуючи більш низькі ціни, ніж інші фірми, має шанси виграти боротьбу за контракт.

6 *Метод швидкого повернення витрат*. Використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затратчених коштів. Така

поведінка може бути викликана невпевненістю виробників у тривалому успіхові їхньої продукції на ринку.

11.6 Модифікація цін

Практично фірми встановлюють не окремі ціни на товар, а використовують цілу систему цін, щоб продавати весь асортимент своїх товарів, враховувати попит на різних, територіально віддалених ринках.

Усередині системи цін можна виділити такі *типи модифікованих цін*:

1) *територіальні ціни* (територіальне ціноутворення залежить від розміщення населення на території; в деяких випадках ціна буде порівняно вищою для різних покупців з метою покриття додаткових транспортних витрат);

2) *ціна зі знижками* (встановлюються за обсяг купівлі, за виконання певних функцій підприємствами сфери обігу, за виконання певних функцій зі складування і зберігання продукції, сезонні знижки);

3) *ціни стимулювання купівлі* (фірми в деяких випадках, з метою привернення уваги до інших товарів, можуть знижувати ціни на даний товар);

4) *пільгові ціни* (застосовують, коли фірма реалізує товари за декількома цінами, хоч це і не відображає пропорційну різницю у витратах);

5) *ціни на нові товари* (при ціноутворенні використовують два методи:

- «зняття вершків на ринку» - на товари встановлюються великі ціни для одержання високих прибутків, потім ціни повільно знижуються і привертають увагу покупців;

- «проникнення на ринок» - встановлюються низькі ціни на нові товари для привернення уваги великої кількості покупців і завоювання переважної частини ринку).

Список літератури

1 Господарський кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст: станом на 07.03.2018 р. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/>

2 Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс]. – Редакція від 20.01.2018. – Режим доступу : urist-ua.net/кодекси/кодекс_законів_про_працю_україни/

3 Податковий кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : станом на 19.04.2018 р. / Верховна Рада України : офіц. веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>

4 Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 08.07.2010 р. № 2464-VI // – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17/page>.

5 Про оплату праці [Електронний ресурс] : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР. Редакція від 01.01.2017 р. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/108/95>.

6 Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 30.08.2002 р. № 1298-2002-п. – Редакція від 18.04.2018 р. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002>.

7 Цивільний кодекс України [Електронний ресурс] : офіц. текст : станом на 07.03.2018 р. / Верховна Рада України: офіц. веб-портал. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.

8 Азарова, А. О. Економіка підприємства. Практикум [Текст]: навч. посібник / А. О. Азарова, Л. О. Нікіфорова. – Вінниця : ВНТУ, 2016. – 216 с.

9 Бойчик, І. М. Економіка підприємства [Текст] : підручник / І. М. Бойчик. – К. : Кондор – Видавництво, 2016. – 378 с.

10 Дикань, В. Л. Экономика предприятия [Текст] : учеб. пособие / В. Л. Дикань, Е. В. Шраменко, Н. В. Якименко. – Харьков : УкрГАЖТ, 2012. – 278 с.

11 Економіка підприємства: Збірник задач і тестів [Текст]/ В. Л. Дикань, І. Л. Плетникова, В. О. Мельник, О. В. Шраменко,

Ю. М. Уткіна, І. В. Воловельська; під ред. д.е.н., проф. В. Л. Диканя. – Харків : УкрДАЗТ, 2007. – 290 с.

12 Економіка праці на підприємствах залізничного транспорту [Текст]/ В. Л. Дикань, Ю. В. Єлагін, Т. Г. Сухорукова; під ред. д.е.н., проф. В. Л. Диканя. – Харків : УкрДАЗТ, 2012. – 290 с.

13 Мінімальна заробітна плата в 2018 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.golovbukh.ua/article/7055-mnmalna-zarobtna-plata-v-2018-rots>.

14 Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс] / Положення від 27.04.2000 № 92 / Редакція від 05.01.2018. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

15 Экономика предприятия [Электронный ресурс] : учебник / под общ. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : КНЭУ, 2002. – Режим доступа: <http://buklib.net/books/21886/>