

**ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ПРИВАТНИЙ ЗАКЛАД
«ДНІПРОВСЬКИЙ ГУМАНІТАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»**

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ

**КАФЕДРА ТУРИСТИЧНОГО ТА ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО
БІЗНЕСУ**

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ З НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

**ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ
ГОСПОДАРСТВІ**

(назва навчальної дисципліни)

Освітній ступінь

БАКАЛАВР

(назва ступеня вищої освіти – бакалавр або магістр)

Спеціальність

241 / J2 Готельно-ресторанна справа

(шифр і назва)

Статус навчальної дисципліни

обов'язкова

(обов'язкова або вибіркова)

Мова навчання:

українська

Дніпро – 2025

Економіка підприємства в готельно-ресторанному господарстві // Конспект лекцій з навчальної дисципліни. Дніпро : ВНПЗ «Дніпровський гуманітарний університет», 2025. ___ с.

РОЗРОБНИК(-И): проф., д.е.н. Джинджоян В. В.

Затверджую:

зав. кафедрою туристичного та
готельно-ресторанного бізнесу _____

Ігор САЗОНЕЦЬ

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу 26.08.2025, протокол № 10.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА В ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

ОПОРНИЙ КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

ТЕМА 1. Підприємство в сучасній системі господарювання

Визначення, цілі й напрями діяльності підприємства. Класифікація і структура підприємств. Правові засади функціонування підприємства. Добровільні форми об'єднання підприємств. Внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства. Підприємництво як сучасна форма господарювання. Галузева структура економіки і промисловості України. Сутність і функції процесу управління підприємством як складною системою. Структура системи управління, її класифікаційні ознаки. Різновиди управління на підприємстві. Методи управління підприємством. Організаційна структура управління підприємством. Вищі органи державного управління підприємствами. Шляхи вдосконалення управління підприємством.

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

Підприємства мають такі ознаки:

- виробничо-технічна єдність (спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного і обслуговуючого господарства);
- організаційно-соціальна єдність (наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи);
- фінансово-економічна самостійність (можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрями розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку).

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення і функціонування підприємства. Головну мету підприємства прийнято називати місією.

Отже до цілей підприємницької діяльності відноситься кінцева мета, що спрямована на одержання прибутку, та проміжні цілі, що включають в себе підвищення іміджу фірми, обслуговування певного сегменту ринку, зміцнення позицій на ринку, повне задоволення споживчого попиту в товарах та послугах та інші цілі. Сформульовані цілі мають відповідати таким вимогам: — бути конкретними, кількісно вимірюватися; — зорієнтованими в часі; — реалістичними, практично досяжними і збалансованими з можливостями

фірми; — взаємно узгодженими; — сформульованими письмово. Цілі підприємницької діяльності відображаються в бізнес-плані, засновницьких документах, поточних планах, рекламних заходах та ін

Основними правовими актами, які регулюють діяльність підприємств, є: Господарський кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV, Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців» від 15.05.2003 року № 755-IV, статут підприємства, Генеральна тарифна угода, колективний договір, Класифікація організаційно-правових форм господарювання, затверджена наказом Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації від 22.11.1994 року № 288 та інші правові документи, що регулюють окремі напрями діяльності підприємства.

Статут підприємства — це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність. Статут затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств — власником майна за участю трудового колективу.

Трудовий колектив підприємства становлять усі громадяни, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Трудовий колектив підприємства з правом наймання робочої сили: — розглядає і затверджує проект колективного договору; — розглядає і вирішує згідно зі статутом підприємства питання самоврядування трудового колективу; — визначає і затверджує перелік і порядок надання працівникам підприємства соціальних пільг; — бере участь у матеріальному і моральному стимулюванні продуктивної праці, заохочує винахідницьку і раціоналізаторську діяльність, порушує клопотання про представлення працівників до державних нагород.

МІЖНАРОДНА КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Мета діяльності — комерційні — некомерційні

Правове положення — одноосібне володіння — товариство — об'єднання підприємств

Належність капіталу і контролю — національні — іноземні — спільні (змішані) — багатонаціональні

Сфера діяльності — міжнародні — транснаціональні — офшорні

Вид та характер господарської діяльності — промислові — торговельні — сільськогосподарські — будівельні — транспортні — фінансово-кредитні — страхові — туристські — консалтингові — інші види

Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування — головні (материнські) — дочірні — філії

Розмір підприємства за певним критеріями — малі — середні — великі

Організаційно-економічними формами об'єднань можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

Асоціація — найпростіша форма договірного об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів.

Корпорація — договірні об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

Консорціуми — тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад, здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні і приватні фірми, а також цілі держави (наприклад, Міжнародний консорціум супутникового зв'язку).

Концерни — форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну господарюючі суб'єкти втрачають свою самостійність, підпорядковуються, звичайно, фінансовим структурам. В сучасних умовах значно розширюється мережа міжнародних концернів. Картелі — договірне об'єднання підприємств (фірм), переважно однієї галузі, для здійснення спільної комерційної діяльності — регулювання збуту продукції, яка виготовляється.

Синдикати — організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створений спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Подібним чином може здійснюватися закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств характерна для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції.

Трести — монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки діяльності.

Холдинги — специфічна організаційна форма об'єднання капіталів; державницьке інтегроване товариство, що само безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої фінансові кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або другого добровільного об'єднання. Завдяки цьому воно здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднані в холдинг суб'єкти мають юридичну і господарську самостійність. Проте вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій фірмі.

Фінансово-промислова група — це об'єднання промислового, банківського, страхового і торговельного капіталів, а також інтелектуального потенціалу підприємств і організацій.

ТЕМА 2. Ресурси підприємства. Основні фонди

Поняття про трудові ресурси, персонал, кадри підприємства. Класифікація і структура персоналу підприємства. Показники наявності та руху персоналу. Визначення планової чисельності окремих категорій персоналу. Кадрова політика і система управління персоналом. Зарубіжний досвід управління персоналом. Сутність, структура і класифікація основних фондів. Оцінка вартості основних фондів. Показники руху основних засобів. Фізичне й моральне зношення. Просте відтворення основних фондів. Амортизація. Показники використання основних фондів. Розширене відтворення основних фондів. Виробнича потужність: види та методи визначення. Шляхи поліпшення використання основних фондів на підприємстві.

Персонал підприємства. Основні фонди і виробничі потужності.

Трудові ресурси — це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. Кількісно вони складаються з населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, і працюючих в економіці країни осіб молодших та старших працездатного віку. Для характеристики усієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності. У рамках окремих організацій найбільш уживаним поняттям є «персонал», тобто люди зі складним комплексом індивідуальних якостей соціальних, психологічних, професійних, мотиваційних й ін., наявність яких і відрізняє їх від речовинних факторів виробництва (сировини, машин, енергії, капіталу).

Основні ознаки персоналу: — наявність трудових взаємин з роботодавцем, що оформляються трудовим договором (контрактом). Однак на практиці в окремих випадках відсутнє формальне юридичне оформлення наймання, що приводить персонал до позбавлення гарантій дотримання стосовно нього норм трудового законодавства. Працюючі власники і співвласники організації включаються до складу персоналу, якщо вони, крім належної їм частини доходів, одержують відповідну оплату за те, що беруть участь своєю особистою працею в діяльності організації; — володіння визначеними якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю й ін.), наявність яких визначає діяльність працівника на конкретній посаді чи робочому місці, а отже, віднесення його до однієї з категорій персоналу: керівників, фахівців, інших службовців (технічних виконавців), робітників; — цільова спрямованість діяльності персоналу, тобто забезпечення досягнення цілей організації шляхом встановлення адекватних їм цілей окремого працівника і створення умов для їхньої ефективної реалізації.

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

1. Керівники — це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники.

2. Спеціалісти — працівники, зайняті спеціальними інженернотехнічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти, адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсульти, технологи тощо).

3. Службовці — працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо).

4. Робітники — це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг або забезпечують умови для нормального ходу виробничого, процесу. Окрім того, до робітників відносяться прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри.

Професія — це вид трудової діяльності, для здійснення якої необхідний певний комплекс спеціальних теоретичних знань та практичних навичок (наприклад, слюсар, токар).

Спеціальність — різновид трудової діяльності в межах професії; характеризує вужче коло виконуваних функцій і передбачає використання спеціалізованих засобів праці (наприклад, слюсарінструментальник, слюсар-складальник, слюсар-ремонтник; токарревольверник, токар-карусельник, токар-розточувальник). В кожній галузі є властиві лише їй професії та спеціальності. Разом з цим є наскрізні професії робітників та службовців, загальні для багатьох галузей.

Кваліфікація — це рівень знань та практичних навичок, необхідний для виконання роботи певної складності. Кваліфікація робітника визначає ступінь його підготовленості до виконання ним професійних функцій відповідної складності.

Для виробництва будь-якого виду продукції необхідна наявність і взаємодія трьох елементів: засобів праці, предметів праці і живої праці.

Засоби праці і предмети праці являють собою засоби виробництва, що, беручи участь у виробничому процесі в натуральній і вартісній формі, в сукупності складають речовинний зміст виробничих фондів. Залежно від специфіки характеру, участі у виробничому процесі і засобу обороту виробничі фонди поділяються на основні та оборотні.

Основні фонди — це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції поступово, шляхом амортизаційних відрахувань.

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» основні фонди визначаються як матеріальні цінності, які призначаються для

використання у господарській діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції (робіт, послуг), що виробляється.

Основні фонди поділяються на виробничі та невиробничі. Основні виробничі фонди функціонують у сфері матеріального виробництва підприємства. Основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва, задовольняючи соціальні потреби працівників підприємства: житловий фонд, будинки відпочинку, медичні заклади, заклади громадського харчування та ін.

Для бухгалтерського обігу основні засоби поділяються, відповідно до положення (стандарту) 7 «Основні засоби», на 9 груп:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;
- будинки, споруди та передавальні пристрої;
- машини та обладнання; — інструменти, прилади, інвентар (меблі);
- транспортні засоби;
- робоча і продуктивна худоба;
- багаторічні насадження;
- інші основні фонди.

У процесі виробничого використання основні фонди поступово зношуються і в результаті втрачають свою первісну і споживчу вартість. Економічна сутність зносу полягає у втраті фондами їхньої вартості. Розрізняють фізичний і моральний знос основних фондів.

Амортизація — це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення. Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді.

Амортизаційний фонд являє собою кошти для простого відтворення основних засобів. Проте якщо в результаті технічного прогресу у відповідних галузях народного господарства має місце зниження собівартості засобів виробництва, що там створюються, і, відповідно, зниження оптових цін на них, то амортизаційні кошти можуть виступати і як джерело розширеного відтворення основних засобів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами. Норма амортизації — це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношення частини основних фондів. Норми амортизації, які

застосовуються на підприємстві, мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

Сума амортизації (А) визначається як добуток первісної балансової вартості основних фондів Вп та норми амортизації (На): $A = (Вп * На) / 100$

Основним із загальних показників використання основних фондів є фондівіддача (ФВ грн/грн): $ФВ = Q / S_{серед}$

де Q — обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік;

S_{серед} — середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

Оберненим показником до фондівіддачі є фондомісткість $Фм = S_{серед} / Q$

ТЕМА 3. Оборотні засоби підприємства

Сутність, склад та структура оборотних засобів. Джерела утворення оборотних засобів. Нормування оборотних засобів. Показники використання оборотних засобів. Шляхи поліпшення використання оборотних засобів. Сутність і склад нематеріальних ресурсів. Характеристика об'єктів промислової та інтелектуальної власності. Нематеріальні активи. Оцінювання вартості й амортизації нематеріальних активів.

Оборотні засоби підприємства. Нематеріальні ресурси і активи.

Оборотні кошти — це сукупність коштів підприємства, що авансуються на створення оборотних фондів та фондів обігу і забезпечення їх неперервного кругообігу. Якщо оборотні фонди виступають у вигляді предметів праці, то фонди обігу — це кошти, вкладені в запаси готової продукції, товари відвантажені та в дорозі, а також кошти на рахунках та в касі підприємства. З огляду на це розрізняють оборотні кошти у сфері виробництва та у сфері обігу, які в сукупності своїй забезпечують неперервність виробництва та реалізації продукції.

Оборотні фонди вступають у виробництво у своїй натуральній формі і в процесі виготовлення продукції повністю споживаються. Після закінчення виробничого циклу, виготовлення продукції та її реалізації авансовані оборотні кошти відшкодовуються в складі виручки від реалізації продукції (робіт, послуг). Це створює можливість систематичного поновлення процесу виробництва, який здійснюється завдяки неперервному кругообігу коштів підприємства.

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, при цьому переносять усю свою вартість на створювану продукцію і змінюють свою натуральну форму. Речовим змістом оборотних фондів є предмети праці, які в процесі виробництва перетворюються на готову продукцію, становлячи її матеріальну основу, або сприяють її створенню. Оборотні фонди перебувають у постійному русі (обороті), починаючи від надходження предметів праці на склад підприємства до отримання готової продукції та переходу її у сферу обігу (реалізації).

У плановій та обліковій практиці оборотні фонди поділяють на:

- а) виробничі запаси;
- б) незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;

в) витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. У загальному обсязі оборотних фондів вони становлять до 70 %.

До складу виробничих запасів входять:

- сировина;
- основні та допоміжні матеріали;
- куповані напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- паливо;
- тара і тарні матеріали;
- запасні частини для ремонту;
- інші матеріали.

Матеріально-технічне забезпечення є формою розподілу коштів виробництва на основі організаційних зв'язків та угод між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно значною мірою визначає результативність виробництва, виявляючи безпосередній вплив на використання виробничих фондів, ритмічність виробництва, собівартість, продуктивність праці, тривалість виробництва та інші показники. З переходом до ринкової економіки відбулися істотні зміни на ринку, були втрачені функції державного розподілу матеріальних ресурсів. З'явилася велика кількість дрібних посередницьких структур, що функціонують в обмежених секторах ринку і беруть на себе певну частину обороту ресурсів, а, отже, становлять конкуренцію не тільки собі подібним, але й великим оптовим посередникам (принаймні, в частині одержання замовлень). Нині оборот продукції виробничо-технічного призначення базується на ринковому співвідношенні платоспроможного попиту та пропозиції, набуваючи рис ринкового розподілу. Функції служб постачання підприємств включають:

а) планування матеріально-технічного постачання (МТП) на основі балансу обґрунтованої сукупної потреби і покриття її ресурсами з різних джерел;

б) встановлення раціональних господарських зв'язків по поставках продукції на підприємство;

в) організацію і планування постачання підприємства, цехів, ділянок продукцією; г) оперативне регулювання руху матеріальних ресурсів на основі обліку і контролю;

г) контроль за використанням матеріальних ресурсів і розробка заходів по підвищенню ефективності цього процесу; д) удосконалення організації матеріально-технічного постачання.

Нематеріальні ресурси — це складова частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

1. Об'єкти промислової власності. Промислова власність є поняттям, яке застосовується для визначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, до об'єктів цієї власності належать:

- патенти на винаходи;
- корисні моделі;
- промислові зразки;
- товарні знаки;
- знаки обслуговування;
- фірмові найменування;
- вказівки на походження або найменування місця походження.

Гудвіл — це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.

ТЕМА 4. Організація діяльності підприємства

Інвестиції, їх види і характеристика. Сутність і класифікація капіталовкладень підприємства. Загальні принципи й етапи планування капіталовкладень на підприємствах. Оцінювання ефективності капіталовкладень підприємства. Фінансові інвестиції і оцінювання їх ефективності. Управління інвестиційною діяльністю підприємства. Поняття і класифікація інноваційних процесів. Науково-технічний прогрес, його основні напрями. Оцінювання рівня НТП. Організаційний прогрес. Оцінювання економічної ефективності нововведень.

Інвестиційна діяльність підприємства. Інноваційні процеси.

Інвестиції — це видатки на створення, розширення, реконструкцію та технічне переозброєння основного капіталу, а також на пов'язані з цим зміни оборотного капіталу, оскільки зміни в товарно-матеріальних запасах здебільшого залежать від руху видатків на основний капітал. Визначення інвестицій дається в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств». Інвестиція — це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України визначає Закон України «Про інвестиційну діяльність». У цьому законі інвестиції визначаються як сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права, що випливають з авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;

— сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих («know-how»);

— права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права; — інші цінності.

Інвестиційна діяльність — це сукупність практичних дій інвесторів та учасників щодо здійснення інвестицій для одержання доходу чи прибутку. Основною метою здійснення інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

— досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;

— максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;

— мінімізація інвестиційних ризиків;

— забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

До об'єктів інвестиційної діяльності можна віднести:

— будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства;

— цінні папери; — цільові грошові вклади;

— науково-технічна продукція;

вестиції, інтелектуальні інвестиції, інвестиції в людський капітал. Реальні інвестиції — вкладення у виробничі фонди (основні та оборотні). В основному, це вкладення в матеріальні активи — будинки, споруди, обладнання та інші товарно-матеріальні цінності, а також нематеріальні активи (патенти, ліцензії, «know-how», технічна, науково-технічна, інструктивна, технологічна, проектно-кошторисна та інша документація). В середині цієї групи, як правило, виділяють наступні види інвестицій: інвестиції, які направляють на розширення виробничих потужностей, на реконструкцію та розширення діючого виробництва, відтворення основних фондів, які вибули. Фінансові інвестиції — характеризують вкладення капіталу в різні фінансові інструменти (в основному в цінні папери) з метою отримання прибутку в майбутньому. Фінансові інвестиції, у свою чергу, підрозділяються на прямі (внесення засобів у статутний фонд юридичної особи в обмін на його корпоративні права) і портфельні (придбання цінних паперів та інших фінансових активів на фондовому ринку). Інтелектуальні інвестиції — це вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, які виходять з авторського права, винахідницького та патентного права, права на промислові зразки та корисні моделі. Інвестиції в людський капітал — це вкладення в освіту, підвищення кваліфікації, соціальну сферу. Ці інвестиції довгострокові та окупуються в майбутньому. За характером участі в інвестуванні виділяють прямі та непрямі інвестиції. Прямі інвестиції передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Вони здійснюються шляхом безпосереднього вкладення капіталу до статутних капіталів інших підприємств. Пряме інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо поінформовані про

об'єкти інвестування і добре ознайомленні з його механізмом. Непрямі інвестиції передбачають вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками).

Інноваціями прийнято вважати вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що призводять до кількісних або якісних поліпшень підприємницької діяльності. Звичайно інноваціям передують науково-виробнича діяльність, що пов'язана з появою нововведення.

Розрізняють такі основні типи інновацій.

- товарна інновація
- введення нового продукту;
- технологічна інновація
- введення нового методу виробництва;
- ринкова інновація
- створення нового ринку товарів або послуг;
- маркетингова інновація
- освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- управлінська інновація
- реорганізація структури управління;
- соціальна інновація
- впровадження заходів для поліпшення життя населення; — екологічна інновація
- впровадження заходів для охорони навколишнього середовища.

Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто інноваційний проект — комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції. Інноваційною визнається продукція, яка відповідає таким вимогам: — вона є результатом виконання інноваційного проекту; — така продукція (товари чи послуги) є конкурентоспроможною.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку тощо.

Технологічний парк — юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

ТЕМА 5. Організація виробництва. Інфраструктура підприємства

Техніко-технологічна база виробництва: складові та тенденції розвитку. Класифікація виробничих процесів. Принципи організації виробництва. Організаційні типи виробництва. Виробничий і технологічний цикли. Способи поєднання технологічних операцій. Методи організації виробництва. Суспільні форми організації виробництва. Поняття, види і значення інфраструктури підприємства. Система технічного обслуговування виробництва:

загальна характеристика. Ремонтне господарство. Інструментальне господарство. Транспортне господарство. Енергетичне господарство. Складське господарство. Соціальна інфраструктура підприємства. Капітальне будівництво.

Виробничий процес — це сукупність взаємозалежних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів праці і знарядь праці з метою створення споживчих вартостей — корисних предметів праці, необхідних для виробничого або особистого споживання. У процесі виробництва робітники впливають на предмети праці за допомогою знарядь праці і створюють нові готові продукти, наприклад, верстати, автомобілі, товари народного споживання і т. д. Предмети і знаряддя праці, будучи речовинними елементами виробництва, на підприємстві знаходяться у визначеному взаємозв'язку один з одним: конкретні предмети може бути оброблено тільки визначеними знаряддями праці; вже самі по собі вони мають системні властивості. Однак жива праця повинна охопити ці речі і тим самим почати процес перетворення їх у продукт. Таким чином, виробничий процес — це насамперед трудовий процес,

Основні виробничі процеси — це та частина процесів, у якій відбувається безпосередня зміна форм, розмірів, властивостей внутрішньої структури предметів праці і перетворення їх у готову продукцію. Наприклад, на підприємстві сільського машинобудування процеси виготовлення деталей і складання з них підвuzлів, вузлів виробів у цілому.

До допоміжних виробничих належать такі процеси, результати яких використовуються безпосередньо в основних процесах, для забезпечення їх ефективного здійснення. Прикладами таких процесів є: виготовлення інструментів, пристосувань, засобів механізації й автоматизації власного виробництва, запасних частин для ремонту устаткування.

Обслуговуючі виробничі процеси — це процеси праці з надання послуг, необхідних для здійснення основних і допоміжних виробничих процесів. Наприклад, транспортування матеріальних потужностей, складські операції усіх видів, технічний контроль якості продукції й ін.

Принцип диференціації припускає поділ виробничого процесу на окремі технологічні процеси, що поділяються на операції, переходи, прийоми і рухи.

Принцип концентрації припускає виконання декількох операцій на одному робочому місці (багаторіздцеві автомати з ЧПУ). Операції стають більш складними і виконуються в поєднанні з бригадним принципом організації праці.

Принцип інтеграції являє собою поєднання основних, допоміжних і обслуговуючих процесів. Принцип спеціалізації являє собою форму розподілу колективної праці, що розвиваючись планомірно, зумовлює виділення на підприємстві цехів, ділянок, ліній і окремих робочих місць. Вони виготовляють продукцію обмеженої номенклатури і відрізняються особливим виробничим процесом.

Принцип спеціалізації являє собою форму розподілу колективної праці, що розвиваючись планомірно, зумовлює виділення на підприємстві цехів, ділянок, ліній і окремих робочих місць. Вони виготовляють продукцію обмеженої номенклатури і відрізняються особливим виробничим процесом.

Принцип паралельності припускає одночасне виконання часткових виробничих процесів і окремих операцій над аналогічними деталями і частинами виробу на різних робочих місцях, тобто створення широкого фронту робіт з виготовлення даного виробу.

Принцип ритмічності забезпечує випуск або зростання продукції за рівні періоди часу і відповідно повторення виробничого процесу на всіх його стадіях і операціях реалізації виробництва і стійкої номенклатури, яка може бути забезпечена безпосередньо кількістю оброблюваних виробів за одиницю часу.

Принцип автоматичності припускає максимальне виконання виробничого процесу автоматично, тобто без особистого втручання працівника або під його спостереженням і контролем, що призводить до збільшення обсягів випуску продукції, до підвищення якості робіт, скорочення витрат та заміни ручної праці більш інтелектуальною працею робітників (наладчиків, операторів).

Принцип профілактики припускає організацію обслуговування, спрямовану на запобігання аварій і простоїв техніки, це досягається за допомогою системи планування ремонтів.

Принцип гнучкості забезпечує ефективну організацію робіт, дозволяє стабільно перейти на випуск іншої продукції, за виробничою програмою підприємства, або на випуск нової.

Принцип оптимальності полягає в тому, що виконання всіх процесів з випуску продукції у заданій кількості й у визначений термін здійснюється з найбільшою економічною ефективністю або з найменшими витратами трудових і матеріальних ресурсів. Оптимальність зумовлена законом економії часу.

Принцип електронізації припускає широке використання можливостей ЧПУ.

Організація виробничого процесу в часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, структурою та тривалістю виробничого циклу. Виробничий цикл — це інтервал від початку до закінчення процесу виготовлення продукції, тобто час, протягом якого запущені у виробництво предмети праці перетворюються на готову продукцію.

ТЕМА 6. Планування діяльності підприємства

Мета й принципи державного регулювання економіки. Напрями і методи державного регулювання економіки. Методологічні основи планування. Класифікація методів планування. Стратегія розвитку підприємства. Тактичне планування. Оперативне планування. Бізнес-планування. Маркетингова діяльність підприємства: принципи, концепції, стратегія і тактика. Якість і конкурентоспроможність продукції підприємства. Стандартизація і сертифікація продукції. Державний нагляд за якістю продукції та внутрішньовиробничий

технічний контроль якості на підприємстві. Розрахунок економічного ефекту як наслідку підвищення якості продукції. Чинники підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємства.

Під планом економічного розвитку розуміється опис, картина, модель майбутнього стану економічної системи в цілому, господарства країни, регіонів, галузей, підприємств, компаній. План фіксує показники, які характеризують стан системи наприкінці планового періоду, визначає шляхи, засоби досягнення бажаних результатів, необхідні для цього ресурси. Плани поділяються на перспективні (довгострокові, строком на 10—15 років, середньострокові — на 5—7 років), поточні (короткострокові, на період до 3-х років). Розрізняють плани директивні, які підлягають суворому виконанню, та індикативні, тобто плани, що рекомендуються і які близькі до прогнозів. Плани розробляються на рівні всього господарства країни (державні, національні плани), з окремих галузей і регіонів, на рівні підприємств і фірм. Планування — це одна зі складових частин управління, яка полягає в розробці і практичному втіленні планів, які визначають майбутній стан економічної системи, шляхи, засоби та способи його досягнення. Крім того, відокремлюється планування окремих видів ресурсів (наприклад, фінансове планування, соціальне планування). Планування в директивній формі притаманне централізовано керованій економіці, де керівну роль відіграють державні плани.

Внутрішньофірмове планування включає: встановлення перспектив розвитку зовнішнього оточення фірми, формулювання цілей і ймовірних стратегій, визначення перспективних завдань, а також дій для їх досягнення. Процес планування охоплює всі рівні управління і створює необхідні передумови для забезпечення у фірмі точної відповідності прийнятих дій до вимог загальних цілей. Забезпечення відповідності фактичного ходу виробництва вимогам плану є головним синтетичним показником ефективності управління. Результатом планування є система планів: довгострокових, середньострокових і короткострокових.

Порядок встановлення загальних цілей (наприклад, таких, як зростання виробництва, захоплення провідних позицій на ринку, зростання прибутку, забезпечення окупності капіталовкладень) відбувається в такій послідовності: — детальне викладення загальних цілей, які забезпечують отримання наміченого прибутку; — формулювання кожної цілі для всіх крупних сфер діяльності фірми (виробництва, маркетингу, фінансів і т. п.); — встановлення кількісних характеристик або показників, які дають змогу встановити виконання поставлених цілей (наприклад, обіг фірми, обсяг продаж).

Довгострокове планування характеризують такі особливості:

1. Плани включають, як правило, лише одну стратегічну лінію. Програми ж, які відображають варіанти дій, які складаються на випадок зміни стратегії, до плану не входять;

2. Розробці планів передуює оцінка можливостей фірми, її слабкі та сильні сторони при сприятливих і несприятливих умовах у довкіллі.

3. Плани розробляються на основі передумови умов, в яких будуть здійснюватися плани. Передумови є основою щодо вибору альтернатив.

4. Плани, які розробляються на основі конкретних цілей, дозволяють представити діяльність фірми фінансовими показниками (наприклад, показниками окупності капіталовкладень, виплаченими дивидендами) і знаходять завершення в розробці бюджетів. Якщо бюджети добре складені, то вони слугують еталоном щодо визначення виконання плану.

У середньострокових планах вказуються основні елементи «стратегії бізнесу» і визначаються необхідні розміри інвестицій для досягнення поставлених цілей. Після складання плану за стратегічними одиницями вище керівництво визначає загальну корпоративну стратегію на цей самий час, а потім на їх основі коригує плани нижчих ланок. Короткострокове планування — це планування використання фізичних ресурсів, яке призначене вирішувати конкретні внутрішні проблеми. Короткострокові плани повинні допомагати здійснювати довгострокові, а для цього необхідна їх повна відповідність. Якщо рішення щодо поточних справ приймаються без урахування їх впливу на виконання перспективних завдань, знижується ефективність довгострокового планування. Короткострокові плани розробляються на один — два роки з деталізацією їх показників по кварталах та місяцях.

Схематично основні етапи стратегічного планування :

Програма підприємства

Завдання і цілі підприємства

Плани розвитку господарського портфеля

Стратегія зростання фірми

Стратегію зростання підприємства можна розробити на основі виявлення можливостей, якими підприємство може скористатися при сучасних масштабах діяльності (можливості інтенсивного зростання), можливостей інтеграції з іншими елементами маркетингової системи галузі (можливості інтеграційного зростання), а також можливостей, які відкриваються за межами галузі (можливості диверсифікаційного зростання).

Під економічною стратегією підприємства розуміються довгострокові, найбільш принципові, важливі установки, плани, наміри керівництва підприємства по відношенню до виробництва, доходів і витрат, капіталовкладень, цін, соціального захисту. Існує декілька різновидів стратегії: виживання, стабілізації, зростання.

Стратегія виживання характерна для більшості підприємств країн з економікою перехідного періоду від адміністративно-командної системи управління до ринкової. У цей період спостерігається спад промислового і сільськогосподарського виробництва продукції. На підприємствах спостерігається нестача власних оборотних коштів, яка приводить до кризи неплатежів.

Стратегія стабілізації передбачає гальмування економічного спаду, закріплення і підтримку показників функціонування економіки на певному рівні, оздоровлення господарства. Часто стабілізація економіки досягається завдяки заходам, які передбачені програмою стабілізації.

Тактичне планування — короткочасна економічна поведінка, лінія економічних дій, яка розрахована на відносно короткочасний період, виходячи з поточної ситуації. Розробка середніх і короткострокових планів відноситься до тактичного планування будь-якого підприємства.

Оперативне планування діяльності підприємства — це поточне виробничо-фінансове і виконавче планування на короткий період часу, орієнтоване на доповнення, деталізацію, внесення коректив до накреслених раніше планів і графіків робіт. Відмінність тактичного планування від стратегічного вписується в три аспекти.

Перший — тимчасовий: чим більш віддалені наслідки має план, тим складніше від нього відмовитися, тим він є більш стратегічним. Це значить, що стратегічне планування пов'язане з рішеннями, наслідки яких даватимуть про себе знати протягом тривалого періоду часу і які складно виправити. Тактичні ж плани коригують і доповнюють його.

Другий — в охопленні сфер впливу: стратегічне планування ширше і глибоко впливає на діяльність підприємства, а тактичне є вузько спрямованим.

Третій — істотно-змістовний: якщо стратегічні плани окреслюють місію та підпорядковані їй цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі способи їх досягнення, то тактичні мають визначити всю сукупність практичних способів, необхідних для здійснення намічених цілей.

Оперативне планування здійснюється в масштабі всього підприємства по цехах (міжцехове) та окремих цехах — по дільницях і робочих місцях (внутрішньоцехове).

Міжцехове оперативне планування має за мету забезпечити скоординовану діяльність та необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства відповідно до послідовності технологічних процесів (заготівельних, обігових, складських) та з урахуванням їхніх функцій — основні, допоміжні, обслуговувальні та побічні цехи. Але головним завданням міжцехового оперативного планування має бути погодження номенклатури заготовок, деталей, вузлів та строків їх пересування між цехами (виробництвами).

Внутрішньоцехове оперативне планування включає в себе розробку календарних планів виробництва для дільниць та контроль за їх виконанням, розподіл робіт по дільницях, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

Основними елементами оперативного планування є: плановооблікові одиниці виміру продукції; планово-облікові періоди, на які розробляються оперативні плани; нормативи просування виробництва (партії запуску-випуску деталей, необхідні запаси незавершеного виробництва та тривалість випереджень). У практиці господарювання розрізняють три основні системи оперативного планування: подетальну, комплектну та на замовлення.

Прогноз (з грец. *prognosis* — передбачення, пророцтво) — науково обґрунтована гіпотеза щодо ймовірного майбутнього стану економічної системи та економічних об'єктів і показників, що характеризують цей стан. Розробку, складання прогнозів називають прогнозуванням.

ТЕМА 7. Основні результати діяльності підприємства

Поняття продуктивності праці. Виробіток і трудомісткість. Методи визначення виробітку. Факторне дослідження приросту продуктивності праці. Регламентация праці в часі. Мотивация праці на підприємстві. Оплата праці: сутність, функції. Державна політика у сфері оплати праці. Форми оплати праці. Загальна характеристика витрат підприємства. Класифікація витрат підприємства. Поняття собівартості продукції. Планування собівартості продукції підприємства. Калькулювання собівартості продукції. Значення і шляхи зниження собівартості продукції в умовах ринкової економіки.

Продуктивність, мотивація і оплата праці. Витрати на виробництво. Собівартість продукції

Мотивация праці — це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволення їх власних потреб. Головні важелі мотивації — стимули і мотиви.

Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи та ін. Отже, мотивація — це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації.

Мотивация потрібна для ефективного виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива.

Серед змістовних концепцій мотивації найбільшого визнання набула теорія ієрархії потреб, запропонована А. Маслоу. Згідно з А. Маслоу, діяльність людей зумовлена п'ятьма групами потреб, причому задоволення більш високої потреби починається тільки тоді, коли задоволено потребу попереднього рівня. Ієрархія потреб знизу вгору має такий вигляд:

— фізіологічні потреби — необхідні для виживання: їжа, вода, житло, відпочинок, сон та ін.;

— потреби у безпеці і впевненості у майбутньому

— захист від несприятливих впливів зовнішнього середовища і впевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задоволені в майбутньому. Виявленням цих потреб можуть бути пошук надійної роботи, страхування життя, майна та ін.;

— соціальні потреби — це відчуття належності до будь-кого або будь-чого (групи, колективу), взаємодії і підтримки, відчуття, що тебе розуміють і сприймають;

— потреби в повазі — самоповага особистих досягнень, повага з боку оточуючих, визнання;

— потреби самовиявлення полягають у реалізації своїх потенційних можливостей і зростанні як особистості.

Методи мотивації підлягають такій класифікації:

1. Економічні (прямі): — форми та системи оплати праці; — премії; — участь у прибутках; — оплата навчання.

2. Економічні (непрямі): — пільгове харчування; — доплата за стаж; — пільгове користування житлом, транспортом, спортивними спорудами тощо.

3. Негрошові: — збагачення змісту та покращення умов праці; — гнучкі робочі графіки; — охорона праці; — просування по службі; — участь в управлінні; — система атестацій і співбесід.

Методи мотивації поділяються також на: а) індивідуальні та групові; б) внутрішні й зовнішні.

Основна заробітна плата нараховується за виконану роботу за тарифними ставками, відрядними розцінками чи посадовими окладами і не залежить від результатів господарської діяльності підприємства. Вона включає такі виплати: оплату за фактично відпрацьовані людино години, доплати за суміщення професій, за багатостаттєве обслуговування, за класність, виплату міжрозрядної різниці, персональні надбавки, доплати за роботу в нічний час, доплату незвільненим бригадирам за керівництво бригадою, за навчання учнів, доплати відрядникам у зв'язку зі змінами умов роботи, оплату простоїв не з вини працівника, оплату за понаднормовану роботу тощо. Оскільки основна заробітна плата визначається за тарифною системою, розцінками з оплати праці за одиницю праці (роботи), то її називають базовою (тарифною). Додаткова заробітна плата — це складова заробітної плати працівників, до якої включають витрати на оплату праці, не пов'язані з виплатами за фактично відпрацьований час. Нараховують додаткову заробітну плату залежно від досягнутих і запланованих показників, умов виробництва, кваліфікації виконавців.

Відповідно до перелічених вище видів діяльності підприємства утворюються такі витрати: операційні, фінансові, інвестиційні та непередбачувані. Під операційними розуміють витрати підприємства, що виникають у зв'язку з операційною діяльністю підприємства, тобто його основною діяльністю, пов'язаною з виробництвом та реалізацією продукції, яка забезпечує основну частку його доходу. Операційні витрати ще називають поточними. Частина з них є циклічними і повторюваними (наприклад, витрати на сировину, матеріали), інша частина має місце постійно і незалежно від виробництва (витрати на утримання приміщень, управлінського персоналу). Фінансові витрати утворюються від провадження фінансової діяльності підприємства; вони можуть виникати не завжди, тому що підприємство може і не здійснювати фінансової діяльності. Інвестиційні витрати виникають внаслідок здійснення інвестиційної діяльності підприємства та також можуть не виникати на підприємстві, оскільки не завжди воно проводить інвестиційну діяльність. Що ж стосується непередбачуваних витрат, то вони мають місце взагалі зрідка, тому що виникають внаслідок надзвичайної діяльності підприємства. Витрати також можна розподілити на прямі і непрямі. Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю. До складу прямих матері

альних витрат зараховується вартість сировини й основних матеріалів, що складають основу виробленої продукції, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, допоміжні матеріали, які відносяться до конкретного об'єкту витрат. До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата й інші виплати працівникам, зайнятим безпосередньо на виробництві продукції, виконанні робіт, наданні послуг, що можуть бути віднесені до певного об'єкту витрат. Інші прямі витрати складаються зі всіх інших виробничих витрат, що відносяться до конкретного об'єкта витрат, наприклад, відрахування на соціальні заходи, амортизація і т. д. Суму прямих витрат можна розрахувати за такою формулою:

$$P_v = M + Z + A$$

де P_v — прямі витрати на виготовлення продукції;

M — вартість матеріалів, які використовуються при виготовленні продукції робіт матеріалів. Вартість придбання матеріальних ресурсів визначається за діючими цінами, не враховуючи податку на додану вартість;

Z — витрати на оплату праці, включаючи виплати стимулюючого характеру (премії, надбавки та ін.); компенсації, пов'язані з розкладом роботи та умовами праці; оплата чергових та додаткових відпусток тощо;

A — витрати на утримання та експлуатацію машин і механізмів, які включають амортизаційні відрахування на повне відновлення машин, механізмів та інших промислових основних фондів; орендну плату за використання орендованої техніки в розмірах, зумовлених договором; витрати на технічне обслуговування, витрати на ремонт; витрати на паливо, енергію та інші експлуатаційні ресурси і деякі інші витрати.

Прямі витрати розподіляються на постійні та змінні.

Сума постійних витрат у певних межах не залежить від кількості виготовленої продукції. До складу цих витрат належать витрати на утримання й експлуатацію будівель і споруд, управління.

Сума змінних витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції.

У складі таких витрат виокремлюють:

— пропорційні витрати, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу виробництва (сировина, матеріали, комплектуючі тощо);

— непропорційні, що також можна розподілити на прогресуючі і дегресуючі (тобто ті, які змінюються швидше за обсяги виробництва, та ті, які змінюються повільніше за обсяги виробництва).

Непрямі витрати пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись до того чи іншого виду продукції (заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу тощо). Непрямі витрати включають:

— адміністративно-господарські витрати, які передбачають оплату праці адміністративно-господарського персоналу, відчислення на соціальні потреби (на державне соціальне та медичне страхування, пенсійне забезпечення, в державний фонд зайнятості населення і та ін.), утримання на канцелярські потреби, відрядження тощо;

— витрати на обслуговування робітників, включаючи витрати на підготовку та перепідготовку кадрів, на забезпечення необхідних санітарно-гігієнічних та побутових послуг, витрати на охорону праці і техніку безпеки тощо;

— витрати на організацію виробництва продукції на майданчиках, включаючи витрати, що пов'язані зі знесенням та ремонтом малоцінних і швидкозношуваних інструментів та інвентарю, які використовуються у виробництві підрядних робіт і робіт, що не мають відношення до основних доходів; утримання пожежної та сторожової охорони; витрати по проектування промислових робіт та ін.

— інші непрямі витрати, які включають платежі з обов'язкового страхування майна господарчої організації; платежі за кредитами банків у межах ставки, встановленої законом; витрати, що пов'язані з рекламою та ін.; — витрати, що не враховані в нормах накладних витрат, але віднесені на їх рахунок. Сюди можуть бути включені допомоги у зв'язку зі втратою працездатності внаслідок промислових травм, що виплачується робітникам на основі судових рішень; податки, збори, платежі та інші обов'язкові відрахування (податок на користувачів автомобільних доріг, плата за землю та ін.).

Відмінності між постійними та змінними витратами є базою для розмежування двох часових інтервалів діяльності підприємства: короткострокового і довготривалого. Впродовж короткострокового періоду керівництво підприємства не має можливості змінити свою виробничу потужність. Воно збільшує або зменшує об'єм залучених матеріальних і трудових ресурсів і тим самим змінює об'єми випуску продукції. В цьому періоді об'єм виробництва продукції залежить виключно від змінювання змінних витрат. Кількість постійних витрат залишається незмінною. У довготривалому періоді об'єм випуску здійснюється з використанням усієї виробничої потужності підприємства, включаючи додатково створені потужності. В цьому випадку всі фактори виробництва розглядаються як змінювані. У сумі постійні та змінні витрати утворюють загальні, або валові, витрати:

$$TC = FC + VC,$$

де TC — валові витрати; FC — постійні витрати; VC — змінні витрати.

Середні валові витрати є часткою від ділення валових витрат на об'єм випуску продукції:

$$S_{\text{сер}} = TC / Q$$

де $S_{\text{сер}}$ — середні валові витрати; TC — валові витрати; Q — об'єм випуску продукції.

Середні постійні витрати відповідно дорівнюють:

$$AFC = FC / Q$$

де AFC — середні постійні витрати; FC — постійні витрати; Q — об'єм випуску продукції.

Середні же змінні можна розрахувати так:

$$AVC = VC / Q$$

де AVC — середні змінні витрати; VC — змінні витрати; Q — об'єм випуску продукції.

Собівартість продукції — це виражені в грошовій формі сукупні витрати на підготовку і випуск продукції. В більш узагальненому вигляді собівартість можна визначити як грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою. Таке визначення собівартості містить у собі три важливих моменти:

— собівартість відображає, скільки і яких ресурсів було використано у виробництві;

— величина використаних ресурсів представлена в грошовому виразі, що дозволяє розраховувати загальну вартість ресурсів;

— конкретна мета використання ресурсів зумовлює необхідність чітко встановити об'єкт собівартості (виробництво чи реалізація).

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, тому що цей показник відображає:

— рівень організації виробничого процесу;

— продуктивність праці;

— технічний рівень.

Для економічного оцінювання варіантів техніки та вибору найефективнішого з них розраховується насамперед технологічна собівартість, Цей вид собівартості розраховують за такою формулою:

$$C_1 = V_m + V_{zp} + V_{ue} ,$$

де V_m — вартість сировини і матеріалів;

V_{zp} — основна та додаткова заробітна плата;

V_{ue} — витрати на експлуатацію та утримання устаткування.

Відповідно до Національного стандарту 3, перелік статей калькуляційний такий:

— сировина і матеріали (не враховуючи зворотних відходів);

— паливо і енергія на технологічні цілі;

— заробітна плата виробничих робітників (основна, додаткова);

— відрахування на соціальні заходи виробничих робітників;

— загальновиробничі витрати;

— адміністративні витрати;

— підготовка та освоєння виробництва;

— інші виробничі витрати;

— витрати на збут.

У промисловості застосовується така номенклатура основних калькуляційних статей:

а) сировина й матеріали;

б) паливо й енергія на технологічні потреби;

в) основна заробітна плата виробничих робітників;

г) витрати на утримання і експлуатацію устаткування;

г) цехові витрати;

д) загальновиробничі витрати;

- е) втрати від браку;
- є) невиробничі витрати.

Дохід і прибуток – це два ключові фінансові показники, які вказують на різні аспекти фінансової діяльності компанії чи особи.

Дохід – це сума грошей, яку компанія отримує від своєї основної діяльності або від інших джерел, таких як продаж товарів, надання послуг, інвестиції тощо.

Дохід поділяється на валовий (включає всі гроші, отримані компанією до врахування будь-яких витрат) та чистий дохід (враховує всі витрати та податки).

Прибуток – це різниця між доходом і всіма витратами, включаючи операційні витрати, податки, витрати на обслуговування боргів і інші зобов'язання.

Операційний прибуток враховує тільки операційні витрати, тоді як чистий прибуток (чистий дохід) включає всі витрати.

Приклади: Прибуток може бути обчислений на різних рівнях, таких як бруто-прибуток (валовий дохід мінус витрати виробництва), операційний прибуток (валовий дохід мінус операційні витрати), і чистий прибуток (всі витрати враховано).

Загалом, дохід показує, скільки грошей отримала компанія або особа, тоді як прибуток вказує на те, скільки грошей залишилося після врахування всіх витрат і податків. Обидва ці показники є важливими для оцінки фінансового стану і успішності суб'єкта.

Які є види витрат?

Витрати компанії можна розділити на кілька основних категорій в залежності від їхньої природи та спрямованості. Ось деякі основні види витрат:

1. Операційні витрати

Витрати на зарплату та персонал: зарплата працівників, страхування, вигоди, відділенські витрати тощо.

Витрати на оренду та утримання приміщень: оренда офісу, комунальні послуги, обслуговування приміщень.

Матеріальні витрати: витрати на сировину, матеріали, запаси для виробництва.

Маркетингові та рекламні витрати: реклама, PR, організація подій, розробка рекламних матеріалів.

Транспортні та логістичні витрати: доставка товарів, обслуговування транспорту, витрати на логістику.

2. Витрати на управління

Витрати на адміністрування: офісні витрати, витрати на управління інформаційними технологіями.

Керівницькі витрати: зарплати топменеджменту, консультаційні послуги для керівництва.

Інші витрати: юридичні послуги, бухгалтерія, страхування відповідальності.

3. Фінансові витрати

Витрати на обслуговування боргів: відсотки за позиками та інші витрати, пов'язані з борговим фінансуванням.

Витрати на кредити та позики: погашення кредитів, проценти за позиками.

Витрати на інвестиції: витрати на придбання цінних паперів, акцій, облігацій.

4. Витрати на дослідження та розвиток

Витрати на науково-дослідницьку діяльність: розробка нових технологій, продуктів або послуг.

Витрати на інновації: впровадження нових ідей, технологій, створення нових продуктів.

5. Податкові витрати

Корпоративні податки: сума податків, яку компанія повинна сплатити на користь держави.

Податкові відстрочення та кредити: заходи, які дозволяють компаніям зменшити свої податкові витрати.

6. Витрати на захист довкілля та соціальну відповідальність

Витрати на соціальні проекти: благодійність, соціальні програми, сталість довкілля.

Розуміння цих видів витрат допомагає компанії ефективно управляти своїми ресурсами та приймати обґрунтовані фінансові рішення.

Як рахувати прибуток?

Розрахунок та аналіз прибутку компанії є ключовою частиною фінансового менеджменту. Нижче наведено кілька основних кроків для розрахунку та аналізу прибутку компанії:

Чистий прибуток – це сума грошей, яку компанія залишає після оплати всіх витрат та податків.

Формула чистого прибутку виглядає так:

$$\text{Чистий прибуток} = \text{Валовий дохід} - \text{Витрати} - \text{Податки}$$

Операційний прибуток – це сума прибутку, яка залишається після відрахування операційних витрат від валового доходу.

Формула операційного прибутку виглядає так:

$$\text{Операційний прибуток} = \text{Валовий дохід} - \text{Операційні витрати}$$

Аналіз коштів та витрат

Витрати на виробництво включають витрати на сировину, працю, енергію та інші затрати, пов'язані з виробництвом товарів або послуг.

Операційні витрати – це витрати, пов'язані з щоденною діяльністю компанії, такі як оренда, зарплати, комунальні послуги тощо.

Рентабельність

Маржа прибутку – це відсоток чистого прибутку від валового доходу. Виражається як

$$\text{Маржа прибутку} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Валовий дохід}) \times 100$$

Рентабельність активів та капіталу вказують на те, наскільки ефективно компанія використовує свої активи та капітал для заробітку прибутку.

Податковий аналіз

Ставка податку: визначте, яка частина прибутку йде на податки.

Ефективність податкового планування: розгляньте можливості зменшення податкових витрат.

Звітність та фінансові звіти

Звіт про прибуток і збиток (прибутковий звіт) – це фінансовий документ, який показує доходи та витрати компанії за певний період часу.

Баланс: перевірте статтю “Чистий прибуток” на балансі, щоб побачити, як прибуток впливає на фінансовий стан компанії.

Трендовий аналіз

Порівняння з попередніми періодами: порівняйте прибуток з попередніми фінансовими періодами для виявлення трендів.

Порівняння з конкурентами: аналізуйте прибуток вашої компанії порівняно з конкурентами в галузі.

Ретельний аналіз прибутку допомагає розуміти ефективність фінансової діяльності компанії та виявляти можливості для поліпшення. Важливо також враховувати конкретні аспекти вашої галузі та бізнес-моделі при аналізі прибутку.

Як вирахувати рентабельність?

Збільшення чистого прибутку – це не завжди показник збільшення рентабельності. Наприклад, дохід може вирости вдвічі, а відсоток чистого прибутку всього на 2%. Тобто, попри зростання коштів, рентабельність компанії знизилась.

Порівнюючи прибутки між різними кварталами, чи іншими періодами, важливо не тільки звертати увагу на загальні показники, але й рентабельність. Завдання рентабельності – зростати, або відповідати планам. Якщо у підсумках план не було виконано ні по чистому прибутку, ні по рентабельності, необхідно з'ясувати, що посприяло зниженню прибутку, та провести аналіз порівняння доходів та витрат.

Рентабельність визначає, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси для заробітку прибутку. Існує кілька різних показників рентабельності, які ви можете розглянути, в залежності від того, які саме аспекти бізнесу вас цікавлять. Найбільш загальні показники рентабельності включають бруто-рентабельність, операційну рентабельність та чисту рентабельність.

Бруто-рентабельність (Бруто-маржа):

$$\text{Бруто-рентабельність} = \left(\frac{\text{Валовий дохід} - \text{Витрати на виробництво}}{\text{Валовий дохід}} \right) \times 100$$

*Валовий дохід – сума грошей, яку компанія отримує від продажу товарів чи послуг.

*Витрати на виробництво – всі витрати, пов'язані з виробництвом товарів, включаючи витрати на сировину, працю та інші.

Операційна рентабельність (Операційна маржа):

$$\text{Операційна рентабельність} = \left(\frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Валовий дохід}} \right) \times 100$$

*Операційний прибуток – це різниця між валовим доходом та операційними витратами.

Чиста рентабельність (Чистий прибуток):

$$\text{Чиста рентабельність} = \left(\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Валовий дохід}} \right) \times 100$$

*Чистий прибуток – це різниця між валовим доходом та всіма витратами (операційні, фінансові, податкові тощо).

ТЕМА 8. Ціни на продукцію. Фінансово-економічні результати

Сутність і функції ціни. Система цін і їх класифікація. Зовнішні та внутрішні чинники впливу на формування ціни. Стратегія і тактика ціноутворення. Законодавче регулювання і контроль за ціноутворенням згідно із законодавством України. Державна політика ціноутворення та соціальний захист населення. Формування доходу підприємства. Прибуток підприємства і його формування в умовах ринкових відносин. Рентабельність продукції і виробництва. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства. Поняття про банкрутство підприємства. Сутність реструктуризації підприємства, її завдання й форми. Санація суб'єктів господарювання.

Ціни на продукцію: встановлення і регулювання.

Фінансово-економічні результати і ефективність діяльності підприємства.

Банкрутство. Реструктуризація. Санація.

При аналізі і визначенні рівня цін підприємець повинен зрозуміло представляти загальну картину системи цін, яка характеризує взаємозв'язок і взаємостосунки різних видів цін. До системи цін включені різні елементи, які можна розглядати як окремі конкретні ціни, так і певні групи цін. Усі елементи системи цін тісно взаємопов'язані. Це приречено єдиною методологією формування витрат на виробництво, а також взаємозв'язком і взаємозалежністю всіх елементів ринкового механізму. Систему цін прийнято класифікувати відповідно до певних ознак: за характером обслуговуваного обороту: — оптові, за якими підприємство реалізує вироблену продукцію іншим підприємствам і збутовим організаціям;

— закупівельні, за якими реалізується сільськогосподарська продукція виробниками державним і комерційним організаціям для подальшого перероблення;

— роздрібні, за якими товари реалізуються в роздрібній торговій мережі населенню;

— на будівельну продукцію існує декілька різновидів цін:

— кошторисна вартість

— граничний розмір витрат на будівництво кожного конкретного об'єкта,

— преїскурантна ціна

— усереднена кошторисна вартість одиниці кінцевої продукції типового будівельного об'єкта (1 м² житлової площі, 1 м² корисної площі, 1 м² скляних робіт та ін.)

— договірна ціна встановлюється під час підписання договору між замовником і підрядчиком;

— ціни і тарифи на послуги населенню;

— надбавки у сфері обігу (оптово-збутові, торгові);

— тарифи вантажного і пасажирського транспорту

- плата за переміщення вантажів і пасажирів, яку стягують транспортні організації з відправників вантажів або пасажирів; за ступенем свободи від дії держави при їх устанавленні:
- вільні, складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції. Держава може досягати зміни цих цін тільки дією на кон'юнктуру ринку;
- регульовані, складаються під впливом попиту і пропозиції, але що піддаються певній дії з боку держави або через безпосереднє обмеження їхнього зростання або зниження, або шляхом регламентації рентабельності і т. п.;
- фіксовані, встановлюються державними органами на обмежені товари; за способом фіксації:
 - контрактні, встановлюються угодою сторін і зареєстровані в контракті;
 - трансфертні, застосовуються при реалізації продукції між філіалами і підрозділами усередині одного підприємства або однієї асоціації;
 - біржові (біржові котирування), використовуються при продажу товарів через біржі;
 - торгів, що обслуговують особливу форму торгівлі, коли декілька підрядчиків, що конкурують між собою, пропонують замовникові свої проекти на виконання певних робіт, з яких він на конкурсній основі обирає найефективніший; за ступенем обґрунтованості:
 - базисні, застосовуються як початкова база під час встановлення ціни на аналогічні вироби. Вони є фіксованими в угодах або преїскурантах ціни товарів з певними якісними характеристиками;
 - довідкові, опубліковані в каталогах, преїскурантах, журналах, газетах, довідниках і економічних оглядах. Їх використовують фахівці як орієнтовну інформацію при встановленні цін на аналогічну продукцію або під час аналізу рівнів і співвідношень цін;
 - преїскурантні, є видом довідкової ціни і опубліковані в преїскурантах фірм-виробників або продавців;
 - фактичні операцій, що враховують використання різних надбавок або знижок до базисної ціни;
 - споживання, що визначають усі витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, його доставкою і витратами по експлуатації; за часом дії:
 - постійні (тверді), які не змінюються протягом всього терміну поставки продукції за певним контрактом або договором;
 - поточні, за якими здійснюється поставка продукції в певний період часу. Вони можуть змінюватися протягом виконання одного контракту і залежать від кон'юнктури ринку;
 - ковзаючи, встановлюються в торгових операціях на продукцію з тривалим терміном виготовлення. Вони враховують зміни у витратах виробництва, що відбуваються в період виготовлення виробу;
 - сезонні, які діють протягом певного періоду часу;
 - ступінчасті, є рядом цін на продукцію, які послідовно знижуються за задалегідь прийнятою шкалою. Залежно від порядку відшкодування витрат по транспортуванню продукції розрізняють такі види оптових цін:

— ціна франко-станція відправлення;

— ціна франко-станція призначення. Франк-позначення показує порядок відшкодування і обліку в ціні транспортних витрат по доставці продукції споживачеві. Франкування вказує на те, до якого пункту просування продукції до споживача транспортні витрати несе постачальник. Ціна франко-станція відправлення означає, що постачальник несе витрати по доставці продукції зі свого складу до станції відправлення, включаючи витрати по її навантаженню у вагони (судна).

Прибуток — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку: — валовий; — від операційної діяльності; — від звичайної діяльності до оподаткування; — від звичайної діяльності; — чистий. Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», прибуток — це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, а збиток — це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо. Формування чистого доходу (виручки) підприємства можна представити у вигляді:

Чистий дохід = Валовий дохід – ПДВ – – Акцизний збір – Інші відрахування

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебрична сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$\text{ФРод} = \text{ВП} + \text{ІОД} - \text{АВ} - \text{ВЗ} - \text{ІОВ}$$

де ФРод — фінансовий результат від операційної діяльності;

ВП — валовий прибуток;

ІОД — інші операційні доходи;

АВ — адміністративні витрати;

ВЗ — витрати на збут;

ІОВ — інші операційні витрати.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебрична сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків):

$$\text{ПРзд} = \text{ФРзд} + \text{Дк} + \text{Іфд} + \text{Ід} - \text{ФВ} - \text{Вук} - \text{ІВ}$$

де ПРзд — прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;

ФРзд — фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;

Дк — дохід від участі в капіталі;

Іфд — інші фінансові доходи;

Ід — інші доходи;

ФВ — фінансові витрати;

Вук — витрати від участі в капіталі;

ІВ — інші витрати

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток:

$$\text{ЧПРзд} = \text{ПРзд} - \text{Под}^{\text{пр}}$$

де ЧПРзд — прибуток від звичайної діяльності визначається (або збиток);

ПРзд — прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (або збиток);

Под^{пр} — податки, що вираховуються з прибутку.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебрична сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку (надзвичайного збитку) та відрахування податків із надзвичайного прибутку:

$$\text{ЧП} = \text{ЧПРзд} + \text{ПРНзд} - \text{Под}^{\text{прнд}}$$

де ЧП — чистий прибуток (або збиток);

ПРНзд — надзвичайний прибуток;

Под^{прнд} — податки із надзвичайного прибутку.

Структура активів балансу:

I Необоротні активи:

1. Нематеріальні активи.
2. Незавершене будівництво.
3. Основні засоби.
4. Довгострокові фінансові інвестиції.

II Оборотні активи:

1. Запаси.
2. Незавершене виробництво.
3. Готова продукція.
4. Дебіторська заборгованість.
5. Поточні фінансові інвестиції.
6. Грошові кошти.

Структура пасиву балансу:

I. Власний капітал:

1. Статутний капітал.
2. Пайовий капітал.
3. Резервний капітал.
4. Нерозподілений прибуток.

II. Забезпечення таких витрат і платежів:

1. Забезпечення виплат персоналу.
2. Інші забезпечення.
3. Цільове фінансування.

III. Довгострокові зобов'язання:

1. Довгострокові кредити банків.
2. Відстрочені податкові зобов'язання.
3. Інші довгострокові зобов'язання.

IV. Поточні зобов'язання:

1. Короткострокові кредити банків.
2. Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.
3. Видані векселі.
4. Кредиторська заборгованість.
5. Інші поточні зобов'язання.

V. Доходи майбутніх періодів.