

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ»



В.А. ШАПОВАЛ, О.В. ГОРПИНИЧ

ЕКОНОМІКА ГІРНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Дніпро
НГУ
2017

УДК 658:622(477)(075.8)

Ш 24

Рекомендовано вченою радою як навчальний посібник для студентів спеціальності 184 «Гірництво», галузі знань 18 «Виробництво та технології» (протокол № 3 від 24.03.2015"р.).

Рецензенти:

О.Є. Єрмошкіна – д-р екон. наук, професор (ДВНЗ «Національний гірничий університет», зав. кафедри економічного аналізу та фінансів);

С.Б. Довбня – д-р екон. наук, професор (Національна металургійна академія України, зав. кафедри економіки промисловості);

В.І. Бондаренко – д-р техн. наук, професор (ДВНЗ «Національний гірничий університет», зав. кафедри підземної розробки родовищ).

Шаповал В.А.

Ш24 Економіка гірничого підприємства: навч. посіб. / В.А. Шаповал, О.В. Горпинич; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д.: НГУ, 2017. – 204 с.

ISBN"; 9: /; 88/572/873/9

В структурно-логічній формі послідовно розглянуто теоретичні, методологічні та практичні питання розробки та функціонування внутрішнього економічного механізму конкурентоспроможної, прибуткової діяльності гірничого підприємства в умовах обмежень факторів виробництва.

Зміст навчального посібника сприяє формуванню основних та похідних економічних професійних компетентностей фахівців з гірництва, забезпечує виконання вимог освітньо-професійної програми підготовки бакалаврів спеціальності 184 «Гірництво», відповідає змісту та інформаційно забезпечує опанування змістових модулів дисципліни «Економіка» зазначеної програми підготовки.

УДК 658:622(477)(075.8)

© В.А. Шаповал, О.В. Горпинич, 2017

© Державний ВНЗ «НГУ», 2017

ISBN"; 9: /; 88/572/873/9

ЗМІСТ

Стор.

Лекційний модуль 1

Тема «Гірниче підприємство в ринковій економіці».....	9
<i>Основна та похідні компетентності</i>	9
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	9
1.1. Основні суб'єкти та принципи господарської діяльності в ринковій економіці	10
1.2. Види підприємств та їх об'єднання	12
1.3. Особливості функціонування гірничого підприємства	18
1.4. Стратегія підприємства як відкритої динамічної системи	22
1.5. Ризики в діяльності підприємства: види, вимірювання та управління ризиками	26
Резюме	29
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем...</i>	30
<i>Контрольні запитання</i>	30
<i>Тести для самоконтролю</i>	31

Лекційний модуль 2

Тема « Основні засоби підприємства».....	33
<i>Основна та похідні компетентності</i>	33
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	33
2.1. Економічна сутність, систематизація та структура основних засобів.	34
2.2. Організація обліку та оцінка основних засобів.	37
2.3. Показники ефективності використання основних засобів.	42
2.4. Види зносу основних виробничих засобів. Амортизація. Методи нарахування амортизаційних відрахувань.	45
Резюме	48
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем...</i>	49
<i>Контрольні запитання</i>	49
<i>Тести для самоконтролю</i>	50

Лекційний модуль 3

Тема « Оборотні фонди підприємства».....	52
<i>Основна та похідні компетентності</i>	52
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	52
3.1. Призначення, склад, класифікація, структура оборотних фондів.	53
3.2. Джерела формування та поповнення оборотних фондів.	55
3.3. Кругообіг, стадії кругообігу оборотних фондів.	58
3.4. Нормування оборотних коштів.	58

3.5. Показники ефективності використання оборотних засобів, шляхи покращення використання оборотних фондів.	63
Резюме	64
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем ...</i>	66
<i>Контрольні запитання</i>	66
<i>Тести для самоконтролю</i>	66
<i>Лекційний модуль 4</i>	
Тема «Промислово-виробничий персонал підприємства та продуктивність праці».....	69
<i>Основна та похідні компетентності</i>	69
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	69
4.1. Сутність, склад та структура персоналу.	70
4.2. Якісно-кількісне планування персоналу.	75
4.3. Продуктивність праці робітника, шляхи її підвищення.	80
Резюме	86
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем</i>	87
<i>Контрольні запитання</i>	87
<i>Тести для самоконтролю</i>	87
<i>Лекційний модуль 5</i>	
Тема «Оплата праці на підприємстві».....	90
<i>Основна та похідні компетентності</i>	90
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	90
5.1. Економічний зміст заробітної плати та принципи її формування.	91
5.2. Склад та структура заробітної плати.	94
5.3. Форми та системи оплати праці.	98
Резюме	104
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем</i>	105
<i>Контрольні запитання</i>	105
<i>Тести для самоконтролю</i>	106
<i>Лекційний модуль 6</i>	
Тема «Витрати виробництва та собівартість продукції підприємства».....	109
<i>Основна та похідні компетентності</i>	109
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	109
6.1. Сутність економічних витрат, види собівартості продукції.	110
6.2. Склад собівартості продукції.	111
6.3. Чинники впливу на рівень собівартості продукції та напрямки зниження витрат підприємства.	119
Резюме	121

<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем</i>	122
<i>Контрольні запитання</i>	122
<i>Тести для самоконтролю</i>	122
<i>Лекційний модуль 7</i>	
Тема «Результати виробничо-господарської діяльності підприємства».....	124
<i>Основна та похідні компетентності</i>	124
<i>Перелік термінів лекційного модуля</i>	124
7.1. Вартісна оцінка продукції підприємства.	125
7.2. Економічний склад прибутку, джерела його формування.	126
7.3. Основні напрямки використання прибутку.	131
7.4. Рентабельність виробництва та продукції. Шляхи підвищення рентабельності виробництва.	133
<i>Резюме</i>	135
<i>Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем</i>	136
<i>Контрольні запитання</i>	136
<i>Тести для самоконтролю</i>	136
Додаток 1. Визначення прибутку (збитку) згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку "Звіт про фінансові результати"	138
Додаток 2. Критерії оцінювання рівня сформованості компетентностей	140
Додаток 3. Відповіді на тести лекційних модулів	141
Список основної та додаткової літератури	142
Глосарій	161
Предметний покажчик	199

ПЕРЕДМОВА

Матеріал навчального посібника «Економіка гірничого підприємства» за змістом відповідає вимогам освітньо-професійної програми підготовки фахівців спеціальності 184 «Гірництво» галузі знань 18 «Виробництво та технології». Дисципліни «Економіка» освітньо-професійної програми формує базові професійні компетентності з економіки, перелік та сутність яких регламентують освітньо-кваліфікаційні характеристики (при відсутності професійного стандарту зі спеціальності) бакалавра з гірництва.

Мета посібника – сприяння формування у здобувачів вищої освіти професійних компетентностей економічного спрямування.

Опанування дисципліни «Економіка» пов'язано з ідентифікацією підприємства як повноважного суб'єкта ринкової економіки; розумінням процесів матеріально-технічного та кадрового забезпечення економічної діяльності гірничого підприємства; розрахунком та структуризацією витрат підприємства на виробництво продукції; визначенням фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства.

Набуті компетентності забезпечують в подальшому планування, організацію, управління та оцінку діяльності гірничого підприємства на підставі системи техніко-економічних показників.

Форма організації навчання, що застосовується у вищій школі, передбачає поділення матеріалу дисципліни на навчальні модулі – самостійні (відносно автономні) логічно завершені блоки тем дисципліни з відповідною системою організації навчально-пізнавальної діяльності, інформаційно-методичного забезпечення, діагностики (як складової контролю) навчального процесу.

Кожен модуль структурно складається з таких блоків:

- навчально-організаційний блок (цілі, загальна інформація про зміст, план вивчення змістового модуля);
- теоретичний блок (інформаційно-змістовна складова модуля, що подає розгорнуте висвітлення вузлових питань дисципліни);
- методичний блок (рекомендації щодо застосування наявних теоретичних і практичних матеріалів).

Посібник містить теоретичний матеріал, який структуровано у семи лекційних модулях. В кожному подані:

- основна та похідні компетентності, що набуваються (похідні компетенції деталізують основну компетентність), вони є навчальними цілями дисципліни «Економіка» та об'єктом діагностики під час контрольних заходів;
- основні економічні терміни та словосполучення, що пов'язані з матеріалом лекційного модуля;
- інформаційний лекційний матеріал;
- засоби діагностики (контрольні запитання та тести).

- основна та допоміжна література для поглибленого опанування дисципліни;
- глосарій;
- предметний покажчик.

Назви модулів визначають теми дисципліни, їх зміст подано як навчальну інформацію, що необхідна для реалізації навчальних цілей.

Таким чином, характерні риси описаної модульної організації засвоєння дисципліни «Економіка» полягають в наступному:

- навчальний матеріал подається не у вигляді безперервного потоку інформації, а логічно пов'язаними блоками;
- наявність методичних рекомендацій щодо послідовного виконання певних дій, спрямованих на засвоєння кожного змістового блоку;
- наявність засобів діагностики формування основних та похідних компетентностей як результату навчання.

Посібник складений з урахуванням вимог чинного законодавства з регулювання економічних процесів на гірничих підприємствах різної форми власності та організаційних форм діяльності. Наведено сучасний економічний механізм, що забезпечує життєдіяльність підприємств. Опанування ним допоможе фахівцям вирішувати поточні та стратегічні завдання господарської діяльності гірничого підприємства.

Із урахуванням динамічних змін відповідних нормативних документів та для підвищення рівня сприйняття матеріалу в лекційних модулях викладені основні теоретичні засади, які мали або можуть мати місце в практиці регулювання економічних процесів підприємств.

Авторський акцент в посібнику зроблено на візуалізацію (схематичне подання) процесів, що віддзеркалюють економіку сучасного гірничого підприємства, наведено ситуативні дані щодо підприємств вугільного та гірничо-металургійного комплексу України. Інформаційну базу прикладів практичної діяльності підприємств склали матеріали державних установ, бібліотек, експертних груп, профільних агенцій та гірничих підприємств, зокрема нормативні, звітні та аналітичні матеріали офіційних сайтів:

- Верховної ради України (<http://rada.gov.ua/>);
- Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (<http://smida.gov.ua/>);
- ТОВ «Метінвест холдинг" (<http://www.metinvestholding.com/ua/>);
- ТОВ «ДТЕК» (<http://www.dtek.com/uk/home>).

Навчальний посібник забезпечує подальшу освітньо-професійну підготовку бакалавра з гірництва:

- опанування дисципліни «Економіка гірничого виробництва» з більш глибокою деталізацією економічних розрахунків та розглядом інженерних рішень як елементів інвестиційних проектів;
- змінювання/доповнення освітньо-професійної траєкторії розвитку, зокрема *навчання за програмами підготовки магістрів за спеціалізаціями:*
 - *економіка та організація бізнесу;*
 - *економіка природокористування;*

- підприємництво;
- бізнес-адміністрування;
- міжнародний бізнес;
- адміністративний менеджмент;
- управління проектами;
- управління інноваційною діяльністю

Отже, майбутній фахівець з гірництва зі сформованими професійними компетентностями економічного спрямування буде в змозі якісно економічно обґрунтувати та розробляти технологічні рішення (проекти, програми) та матиме високий статус в професійному та соціальному середовищі.

Посібник може бути корисним магістрам, аспірантам, викладачам, які займаються питаннями теоретичної й практичної економіки та управління, а також керівникам, менеджерам, спеціалістам, які професійно займаються господарською діяльністю у підприємницьких структурах.

Лекційний модуль 1

ГІРНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Зміст

- 1.1. Основні суб'єкти та принципи господарської діяльності в ринковій економіці.
- 1.2. Види підприємств та їх об'єднання.
- 1.3. Особливості функціонування гірничого підприємства.
- 1.4. Стратегія підприємства як відкритої системи.
- 1.4. Основні ризики гірничого підприємства.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

<i>основна компетентність:</i>	<i>похідні компетентності:</i>
визначати принципи діяльності гірничого підприємства як суб'єкта господарювання та пояснювати вплив зовнішнього середовища на формування економічних результатів підприємства.	<ul style="list-style-type: none"> – розуміти сутність господарської та підприємницької діяльності; – тлумачити принципи господарської та підприємницької діяльності; – відокремлювати різні види підприємств та їх об'єднань; – розуміти специфічні характеристики гірничого підприємства та їх вплив на економічні результати діяльності підприємства; – пояснювати механізм функціонування підприємства як відкритої економічної системи; – розуміти основні елементи стратегії та складові стратегічного планування розвитку підприємства; – пояснювати сутність ризиків в діяльності гірничого підприємства.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Асоціація, вид підприємства, гірнича (гірничодобувна промисловість), гірниче підприємство, головна економічна мета діяльності підприємства, господарська діяльність, господарські організації, елементи внутрішнього середовища підприємства, загальні принципи господарювання та підприємництва, консорціум, концерн, корпорація, механізм функціонування підприємства, стратегії гірничодобувного підприємства, об'єднання підприємств, основні елементи стратегії підприємства, основні ознаки підприємства, підприємництво, підприємство, підприємство як відкрита динамічна система, ризики, ринкова економіка, специфічні характеристики гірничого підприємства, стратегія підприємства, суб'єкти господарювання, управління ризиками, чинники зовнішнього середовища підприємств.

1.1. Основні суб'єкти та принципи господарської діяльності в ринковій економіці

Ознаки ринкової економіки:

– форма організації економічної діяльності, при якій на ринках взаємодіють вільні індивідуальні виробники та вільні індивідуальні споживачі;

– заснована на принципах: підприємницька діяльність суб'єктів економіки; різноманіття форм власності на засоби виробництва; вільне ціноутворення; договірні відносини між господарюючими суб'єктами; обмежене втручання держави в господарську діяльність; вільне використання отриманого прибутку.

Господарська діяльність гірничих підприємств України, сформована в період директивно-планової економіки, суттєво трансформувалась в умовах ринкової економіки (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльний аналіз особливостей функціонування промислового підприємства в умовах директивно-планової та ринкової економік

Основні характеристики	Директивно-планова економіка	Ринкова економіка
Співвідношення попиту і пропозиції	Попит перевищує пропозицію	Пропозиція перевищує попит
	Відносно стабільний стан середовища	Різні форми стану середовища: розвиток, криза
	Відсутність конкуренції	Посилення конкуренції
	Практична незалежність від міжнародного оточення та інших окремих елементів зовнішнього середовища	Активний вплив як зовнішнього середовища на підприємство, так і підприємства на окремі його елементи (зворотній вплив)
Головні проблеми	Дефіцит ресурсів: засобів виробництва, сировини, матеріалів, фінансів	Різноманітні проблеми реалізації виробленої продукції. Необхідність адаптації до ринкових змін та оцінка диверсифікації.
Комерційні функції	Обмежені завданнями з постачання.	Повноцінний маркетинг як складова управління підприємством
Ключові фактори успіху	Вміння виробляти продукт.	Вміння адаптувати виробництво до потреб ринку. Зміцнення ринкових позицій. Управління конкурентоспроможністю.
Стратегія розвитку	Визначалася директивне зовнішніми структурами управління, зокрема галузевим міністерством	Стратегія – це індивідуальний вибір повноважних зацікавлених суб'єктів (груп) з урахуванням прогнозів ринку та очікуваних результатів.

Кожна з названих економічних систем має характеристики, які ставлять специфічні завдання та вимагають утворення (модифікації) механізмів

управління підприємством для здобуття економічних результатів, значущих для власників капіталу. В директивно-плановій економіці утворення гірничих підприємств та управління ними здійснювалось профільними міністерствами (наприклад Міністерством чорної металургії, Міністерством вугільної промисловості), які узгоджували власні плани з відповідними повноважними структурами інших видів економічної діяльності. В умовах ринкової економіки кожне підприємство отримало свободу дій щодо власної діяльності, зокрема виробничої та комерційної, входження до різних об'єднань (асоціації, консорціуми тощо). Основні засади господарювання в Україні та регулювання господарських відносин, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, розкриваються положеннями Господарського кодексу України.

Господарською є діяльність підприємств у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відокремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством (рис. 1.1).

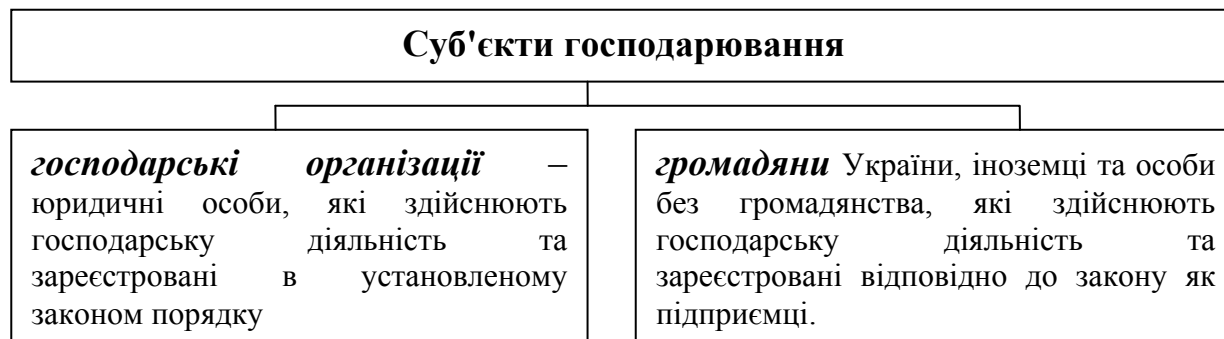


Рис. 1.1. Суб'єкти господарювання за Господарським кодексом України

Господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями (табл. 1.2).

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання в економіці, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами. Це юридична особа, систематично зайнята науково-дослідною, виробничою, комерційною, посередницькою чи

іншою господарською діяльністю відповідно до Господарського кодексу України та інших законів з метою отримання максимального прибутку та задоволення потреб суспільства. Підприємство утворюють за рішенням власника (власників) капіталу. Це може бути приватний або спільний капітал, державні ресурси.

Підприємство є юридичною особою: має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, має печатки.

Таблиця 1.2

Загальні принципи господарювання та підприємництва в Україні

Принципи господарювання	Принципи підприємництва
<ul style="list-style-type: none"> – рівний захист державою усіх суб'єктів господарювання; – свобода підприємницької діяльності у межах, визначених законом; – вільний рух капіталів, товарів та послуг на території України; – обмеження державного регулювання економічних процесів у зв'язку з необхідністю забезпечення соціальної спрямованості економіки, сумлінної конкуренції у підприємстві, екологічного захисту населення, захисту прав споживачів та безпеки суспільства і держави; – захист національного товаровиробника; – заборона незаконного втручання органів державної влади та органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у господарські відносини. 	<ul style="list-style-type: none"> – вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності; – вільний найм підприємцем працівників; – комерційний розрахунок та власний комерційний ризик; – самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; – вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів; – самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

1.2. Види підприємств та їх об'єднання

Видове різноманіття підприємств реалізує свободи підприємців обирати організаційно-правовий механізм найкращої реалізації власної підприємницької активності. Вид підприємства (табл. 1.3), насамперед, визначає особливості:

- утворення статутного капіталу підприємства, державної реєстрації;
- розподілу повноважень власників, їх зобов'язань та відповідальності;
- реорганізації, ліквідації підприємства тощо.

Вибір організаційно-правової форми визначає можливості:

- залучення капіталу інших суб'єктів;
- обмеження рівня відповідальності перед кредиторами;
- зменшення комерційних ризиків шляхом організації та ведення спільного

бізнесу з відомими юридичними та фізичними особами;
– збереження повноти контролю в управлінні підприємством.

Таблиця 1.3

Основні види підприємств

Видова ознака	Вид підприємства
форма власності	<ul style="list-style-type: none"> – приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); – підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); – комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади; – державне підприємство, що діє на основі державної власності; – підприємство, засноване на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності); – спільне комунальне підприємство, що діє на договірних засадах спільного фінансування (утримання) відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва.
наявність іноземних інвестицій в статутному капіталі	<ul style="list-style-type: none"> – підприємство з іноземними інвестиціями (якщо в статутному капіталі підприємства іноземна інвестиція становить не менш як 10 %); – іноземне підприємство (в статутному капіталі іноземна інвестиція становить 100 %)
спосіб утворення (заснування) та формування статутного капіталу	<ul style="list-style-type: none"> – унітарне підприємство (створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є підприємства державні, комунальні, підприємства, засновані на власності об'єднання громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника). – корпоративне підприємство (утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб).
наявність залежності від іншого підприємства	– асоційоване підприємство . Це група юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною. У разі наявності вирішальної залежності підприємство визначається як дочірнє .
наявність прав власності на інші підприємства	холдингова компанія – публічне акціонерне товариство, яке володіє, користується, а також розпоряджається холдинговими корпоративними пакетами акцій (часток, паїв) двох або більше корпоративних підприємств (крім пакетів акцій, що перебувають у державній власності).

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis • Creative Reporting • Decision Support
Business Analytics
Data Management • Business Analytics for Decision Making • Predictive Analytics

Підприємства гірничодобувної галузі України (вибірково)

Каталог провідних підприємств України налічує **352 підприємств гірничодобувної промисловості різної організаційно-правової форми господарювання**, наприклад:

- **Відкрите акціонерне товариство** "Яциново-Слобідський кар'єр піску", м. Полтава;
- **Відокремлений підрозділ** "Шахта "Червоноградська" ДП "Львіввугілля", м. Червоноград, Львівська обл.;
- **Група підприємств** "Респект", м. Миколаїв;
- **Державне підприємство** "Бурштин України", м. Рівне;
- **Державне підприємство** "Східний гірничо-збагачувальний комбінат", м. Жовті Води, Дніпропетровська обл.;
- **Дочірнє підприємство** "Глухівський кар'єр кварцитів" ПАТ "Запорізький алюмінієвий комбінат", с. Баничі, Сумська обл.;
- **Дочірнє підприємство** НАК "Надра України" "Центрукргеологія", м. Черкаси;
- **Дочірнє підприємство** "Іршанський державний гірничо-збагачувальний комбінат" ДАК "Українські полімери", смт Іршанськ, Житомирська обл.;
- **Закрите акціонерне товариство** "Вовчоярівський кар'єр", м. Лисичанськ, Луганська обл.;
- **Колективне підприємство** "Збагачувальна фабрика "Центральна", м. Антрацит, Луганська обл.;
- **Компанія** "Актіс Групп", м. Дніпро;
- **Корпорація** "Донбаська паливно-енергетична компанія", м. Київ;
- **Міжнародна науково-виробнича корпорація** "Владимир", м. Кременчук, Полтавська обл.;
- **Міжнародний концерн** "Сіаль", м. Дніпро;
- **Науково-виробниче підприємство** "Магнітні і гідравлічні технології", м. Дніпро;
- **Приватне акціонерне товариство** "Транснаціональна корпорація "Граніт", с. Білошиці, Житомирська обл., 11570, Україна;
- **Приватне акціонерне товариство** "Новоселівський гірничо-збагачувальний комбінат", с. Новоселівка, Харківська обл.;
- **Приватне підприємство** "Підкамінна", м. Калуш, Івано-Франківська обл.;
- **Публічне акціонерне товариство** "Марганецький гірничо-збагачувальний комбінат", м. Марганець, Дніпропетровська обл.;
- **Товариство з обмеженою відповідальністю** "Миколаївський глиноземний завод", м. Миколаїв;
- **Товариство з обмеженою відповідальністю** "Папернянський кар'єр скляних пісків", с. Олешня, Ріпкинський р-н, Чернігівська обл.;
- **Холдингова група** "Smart", м. Київ;
- **Українсько-італійське спільне підприємство** "Укрграніт", смт Коцюбинське, Київська обл.

Джерело: <http://www.rada.com.ua/ukr/catalog/?sector=1>

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making Decision Making

Асоційовані компанії холдингу ДТЕК (вибірково)

<p>Видобуток та збагачення вугілля (вибірково): ПАТ «ДТЕК Павлоградвугілля»; ТОВ «ДТЕК Добропіллявугілля»; ПАТ «ДТЕК Шахта Комсомолець Донбасу»; ТДВ «Шахта «Білозерська»; ПАТ «ДТЕК Добропільська ЦЗФ»; ТОВ ЦЗФ «Павлоградська»; ТОВ ЦЗФ «Курахівська»; ПАТ «ДТЕК Октябрьська ЦЗФ»; ТОВ «Моспінське ВПП»; ВАТ «Шахтоуправління «Обухівська»; ТОВ «Суліантрацит».</p>	<p>Генерація електроенергії: ТОВ «ДТЕК Східенерго»; ТОВ «Вінд Пауер»; ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»; ПАТ «ДТЕК Західенерго»; ПАТ «Київенерго»; ТОВ «Техремпоставка»</p>
--	--

Джерело: <http://www.dtek.com/uk/about-us/group-structure#.VR0x5PBQNiw>

Об'єднанням підприємств є господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань (табл. 1.4). Об'єднання підприємств *утворюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання.*

Таблиця 1.4

Основні організаційно-правові форми об'єднань підприємств

Асоціація	договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників асоціації. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність підприємств – учасників асоціації.
Корпорація	договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.
Консорціум	тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти з інших джерел. У разі досягнення мети його створення консорціум припиняє свою діяльність.
Концерн	визнається статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making
big-4
Quantitative Econ
Decision Making

Участь в об'єднаннях. Публічне акціонерне товариство "Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат" є учасником «Української асоціації виробників феросплавів та іншої електрометалургійної продукції» (далі – УкрФА).

УкрФА створена на основі об'єднання Учасниками фінансових та матеріальних ресурсів з метою постійної координації господарської діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань Учасників відповідно до установчих документів Асоціації та діючого законодавства України. УкрФА є недержавною, некомерційною, самоврядною організацією, створеною для представлення інтересів Учасників, не має на меті досягнення прибутку, та є за своєю суттю неприбутковою організацією. Предметом діяльності УкрФА є виконання наступних основних завдань:

– представництво і захист прав та охоронюваних законом інтересів Учасників в судах, державних органах, органах місцевого самоврядування, міжнародних організаціях, перед юридичними та фізичними особами у межах наданих Учасниками повноважень;

– координація дій виробників на зовнішньому ринку феросплавів, включаючи розробку загальної позиції щодо цін при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, обсягу експорту з урахуванням кон'юнктури та специфіки цього ринку;

– сприяння у виробництві та збуту на зовнішньому ринку феросплавів та іншої електрометалургійної продукції, запровадження передової технології, устаткування, стандартизації і сертифікації відповідно до світових вимог для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках;

– підготовка пропозицій та обґрунтування доцільності залучення іноземних кредитів та інвестицій у феросплавну галузь, що потребують гарантій уряду України;

– здійснення інформаційно-методичного, правового та консалтингового забезпечення Учасників, узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду, впровадження наукових розробок, надання патентно-ліцензійної допомоги.

Джерело: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/31818/156/temp1>

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making
big-4
Quantitative Econ
Decision Making

Участь в об'єднаннях. ДТЕК бере участь в житті ділового співтовариства і є учасником таких асоціацій та організацій (джерело):

- Європейська асоціація вугілля та лігнітів (EURACOAL);
- Союз електроенергетичної промисловості (EURELECTRIC);
- Європейсько - українське енергетичне агентство;
- Бізнес-рада США–Україна (USUBC);
- Європейська бізнес-асоціація (EBA);
- Американська торгівельна палата в Україні;
- Центр розвитку корпоративної соціальної відповідальності;
- Українська мережа Глобального Договору ООН;
- Європейська бізнес-мережа з корпоративної соціальної відповідальності (CSR Europe);
- Українська асоціація венчурного та приватного капіталу;
- Українська вітроенергетична асоціація (УВЕА).

Джерело: <http://www.dtek.com/uk/about-us/membership-of-associations#.VR0xZPBQNiw>

HISTORY

NEWS

Business Analytics
Statistical Analysis • System Analysis • Creative Reporting • Decision Support
Data Management • Business Analytics for Decision Making • Predictive Analytics

Участь в об'єднаннях. Публічне акціонерне товариство «Інгулецький ГЗК» АСОЦІАЦІЯ "УКРРУДПРОМ".

Асоціація "Укррудпром" створена з метою координації господарської діяльності Учасників шляхом централізації окремих функцій для підвищення ефективності діяльності Учасників та галузі в цілому, здійснення окремих видів діяльності для пріоритетного задоволення потреб Учасників. Учасники зберігають за собою повну господарську та фінансову самостійність, права юридичної особи, працюють у відповідності до чинного законодавства та своїми установчими документами, а також з урахуванням прийнятих на себе зобов'язань при вступі до Асоціації та рішень прийнятих на Загальних зборах Асоціації.

Предметом діяльності Асоціації є:

- забезпечення рекламою, інформацією стосовно технічних розробок, промислових стандартів, промислової статистики;
- дослідження ринку та вивчення суспільної думки;
- розробка проектів охорони навколишнього середовища;
- консультативне обслуговування з питань бухгалтерського обліку, управління фінансами, податкової політики, залучення інвестицій, зовнішньоекономічної діяльності, інформатизації, реструктуризації та переозброєння виробництва;
- поверхневі заміри та спостереження з метою збору інформації про підземні структури та місцезнаходження родовищ копалин, а також підземних водних горизонтів;
- знімальні геодезичні, гідрографічні та картографічні роботи;
- загальне будівництво будівель і споруд (нові роботи, роботи з заміни, реконструкції та відновлення);
- екологічний аудит;
- сертифікація систем управління якістю;
- наукові екологічні експертизи та інші.

Функції та повноваження Асоціації виключають можливість здійснення заходів, які обмежують конкуренцію серед учасників Асоціації та інших учасників ринку.

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТОДАВЦІВ "СПІЛКА МЕТАЛУРГІВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ".

Основною метою створення та діяльності організації є об'єднання роботодавців-власників підприємств металургійного комплексу Дніпропетровської області на засадах добровільності і рівноправності та репрезентація і захист економічних, соціальних та інших інтересів роботодавців на обласному рівні, а також координація та консолідація дій своїх членів у сфері соціально-трудових відносин.

ДНІПРОПЕТРОВСЬКА ОБЛАСНА ОРГАНІЗАЦІЯ РАБОТОДАВЦІВ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.

Організація роботодавців здійснює репрезентацію і захист інтересів власників та їх організацій – роботодавців гірничодобувної промисловості у Дніпропетровській області України в економічних, соціально-трудових та інших відносинах, захист їх законних прав та інтересів, а також координацію та консолідацію дій членів Організації для досягнення позитивних результатів їхньої діяльності та посилення їх впливу на процес формування соціально-економічної політики, вдосконалення соціально-трудових відносин та розвитку соціального партнерства в Україні.

Джерело: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/26540/156/templ>

1.3. Особливості функціонування гірничого підприємства

Гірнича (гірничодобувна) промисловість – комплекс підприємств з розвідування родовищ корисних копалин, їх видобутку з надр землі та збагачення. Надра – це частина земної кори, що розташована під поверхнею суходолу та дном водоймищ і простягається до глибин, доступних для геологічного вивчення та освоєння. Надра надаються у постійне або тимчасове користування лише за наявності у підприємства спеціального дозволу (ліцензії) на користування ділянкою надр. Право на користування ділянкою засвідчується актом про надання гірничого відводу. Гірничий відвід є частиною надр, яка надана користувачам для розробки родовищ корисних копалин. Корисні копалини – природні мінеральні речовини, які можуть використовуватися безпосередньо або після їх обробки.

Гірниче підприємство для здійснення гірничих робіт повинно мати:

- спеціальний дозвіл на користування надрами (ліцензію);
- акт про надання гірничого відводу;
- технічний проект;
- геологічну та маркшейдерську, технічну та обліково-контрольну документацію.

За *Класифікатором видів економічної діяльності* (КВЕД) добувна промисловість належить до секції «В» (табл. 1.5). Ця секція включає: видобуток корисних копалин, які зустрічаються в природі в твердому стані (вугілля, руда), в рідкому (нафта) та в газоподібному (природний газ). Видобуток може здійснюватись підземним способом, відкритим або через свердловини. Секція «В» містить розділи «05-09», а кожен розділ групи, наприклад, «05», містить групу 05.1 «Добування кам'яного вугілля» та групу 05.2 «Добування бурого вугілля».

Таблиця 1.5

Добувна діяльність за Класифікатором видів економічної діяльності (КВЕД)

КВЕД 2014 Секція	Назва видів економічної діяльності та пояснення до них
В	Добувна промисловість і розроблення кар'єрів
Розділ	Назва розділу до КВЕД 2010-2014
05	Добування кам'яного та бурого вугілля
06	Добування сирої нафти та природного газу
07	Добування металевих руд
08	Добування інших корисних копалин і розроблення кар'єрів
09	Надання допоміжних послуг у сфері добувної промисловості та розроблення кар'єрів

HISTORY

NEWS

System Analysis
 statistical analysis • Creative Reporting • Decision Support
Business Analytics
 Data Management • Business Analytics for Decision Making • Decision Making

ПАТ "Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат"

ОСНОВНІ ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ із зазначенням найменування виду діяльності та коду за Класифікатором видів економічної діяльності:

- 07.29 Добування руд інших кольорових металів;
- 49.39 Інший пасажирський наземний транспорт;
- 49.41 Вантажний автомобільний транспорт;

Одержані ліцензії (дозволи) на окремі види діяльності

Вид діяльності	Державний орган, що видав
Надання освітніх послуг навчальними закладами, пов'язаних з одержанням професійної освіти на рівні кваліфікаційних вимог до професійно-технічного навчання, перепідготовки, підвищення кваліфікації	Міністерство освіти і науки України
Медична практика	Міністерство охорони здоров'я України
Надання послуг телефонного зв'язку (крім відомчих об'єктів) - місцевого у мережах подвійного призначення з правом створення власної мережі ємністю понад 1000 (однієї тисячі) абонентських номерів на території м. Покров Дніпропетровської області	Національна комісія з питань регулювання зв'язку України
Придбання, зберігання, перевезення, використання прекурсорів (списку 2 таблиці IV) "Переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів"	Державний комітет України з питань контролю за наркотиками
Господарська діяльність, пов'язана із створенням об'єктів архітектури (за переліком робіт згідно з додатком)	Державна архітектурно-будівельна інспекція України, Інспекція державного архітектурно-будівельного контролю
Надання послуг з перевезення пасажирів і небезпечних вантажів автомобільним транспортом : внутрішні перевезення пасажирів автобусами; внутрішні перевезення небезпечних вантажів вантажними автомобілями, причепами та напівпричепами.	Міністерство транспорту та зв'язку України
Надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення	Державна інспекція техногенної безпеки України
Операції у сфері поводження з небезпечними відходами (збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізація)	Міністерство екології та природних ресурсів України
Заготівля, переробка металобрухту чорних металів	Міністерство економічного розвитку і торгівлі України

Джерело: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/31818/126/templ>
<http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/31818/144/templ>

З точки зору промислових функцій гірниче підприємство – комплекс засобів виробництва, призначених для здійснення технологічного процесу виготовлення мінерально-сировинної продукції. Підприємство характеризується певними ознаками єдності та самостійності (табл. 1.6), а також специфічними характеристиками, притаманними виду економічної діяльності, зокрема, гірничодобувної.

Гірниче підприємство — цілісний технічно та організаційно відокремлений майновий комплекс засобів і ресурсів для видобутку корисних копалин, будівництва та експлуатації об'єктів із застосуванням гірничих технологій (шахти, рудники, копальні, кар'єри, розрізи, збагачувальні фабрики тощо).

Таблиця 1.6

Основні ознаки підприємства

<i>Група А. Технічна, виробнича та організаційна єдність</i>	<i>Група Б. Адміністративно-економічна самостійність</i>
<p>– технічно-виробнича єдність: ознаки характеризують тісноту виробничо-технологічного зв'язку окремих структурних підрозділів підприємства і стадій технологічного процесу;</p> <p>– організаційна єдність: підприємство - це певним чином організований колектив зі своєю внутрішньою структурою і порядком управління.</p>	<p>– відособленість майна: підприємство має власне майно (виробничі, невиробничі фонди), яке використовують для досягнення певних цілей;</p> <p>– економічна самостійність: визначається правами юридичної особи (розрахунковий рахунок у банку, планування та організація діяльності не забороненої законодавством, самостійний бухгалтерський баланс);</p> <p>– майнова відповідальність: підприємство несе повну відповідальність всім своїм майном за різними зобов'язаннями.</p>

Специфічні характеристики гірничого підприємства

- Залежність характеру виробничого процесу і умови його здійснення від гірничо-геологічних і природних факторів.
- Завчасне і надалі безперервне вкладення значних інвестицій на створення, підтримку або збільшення виробничої потужності: підготовчі роботи для забезпечення фронту видобувної діяльності.
- Складність планування, організації, управління виробництвом через безперервне переміщення робочих місць (розкривних, видобувних вибоїв, перевантажувальних пунктів і транспортних комунікацій).
- Жорсткий взаємозв'язок окремих частин виробничого процесу (видобування, вентиляція, транспортування, збагачення).
- Значна матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість гірничого виробництва, зокрема з поглибленням горизонту ведення робіт.
- Складні, важкі умови виробництва і праці (температурний режим, пил, шкідливі домішки в складі атмосферного повітря, шум тощо).

Структура підприємства

6.1. Структура управління, обумовлена організаційно-правовою формою господарювання (ПАТ)

Згідно з діючою редакцією Статуту ПАТ "ІнГЗК" Органами Товариства є:

- Загальні збори акціонерів Товариства – вищий орган Товариства;
- Наглядова рада Товариства;
- Генеральний директор Товариства – виконавчий орган Товариства (одноосібний);
- Ревізійна комісія Товариства (у разі обрання загальними зборами акціонерів).

6.2. В організаційно-структурному плані схема ПАТ "ІнГЗК" представлена у вигляді об'єднання:

- гірничо-транспортного комплексу;
- дробарно-збагачувального комплексу;
- цеху шламового господарства;
- блоку допоміжних цехів;
- управління.

6.3. До інфраструктури ПАТ "ІнГЗК" входять наступні структурні підрозділи:

1. Кар'єр: видобування та відвантаження гірничої маси, укладання розкривних порід на відвали;
2. Дробарна фабрика: подрібнення рудної маси що надходить для збагачення, транспортування руди на збагачувальні фабрики;
3. Рудозбагачувальна фабрика 1: видобування магнітосприйнятливих матеріалів сухим та мокрим способом та знешламлювання промпродукта;
4. Рудозбагачувальна фабрика 2: видобування магнітосприйнятливих матеріалів сухим та мокрим способом та знешламлювання промпродукта;
5. Цех технологічного автотранспорту: доставка руди до місця приймання, перевезення розкривних порід на перевантажувальні пункти, будівництво дамби шламосховища;
6. Автотранспортний цех: перевезення персоналу;
7. Залізничний цех: перевезення гірничої маси на відвал та дамбу шламосховища, транспортування концентрату;
8. Цех технічного водопостачання та шламового господарства: мережі виробничого водопостачання та гідротранспорту, перекачування хвостів збагачення (пульпи) у хвостосховище;
9. Центральна комплексна лабораторія: контроль за якістю продукції;
10. Цех технологічної диспетчеризації: забезпечення зв'язком;
11. Відділ технічного контролю: контроль за якістю продукції;
12. Цех мереж та підстанцій;
13. Цех автоматизації технологічних процесів: реорганізовано у підрозділ Управління «Відділ корпоративних інформаційних систем»;
14. Цех Управління;
15. Цех підготовки виробництва;
16. Управління безпеки;
17. Управління капітального будівництва та ремонту;
18. СОАСС (спеціалізована об'єктова аварійно-рятувальна служба);

1.4. Стратегія підприємства як відкритої системи

Досягнення головної економічної мети діяльності підприємства – отримання прибутку, а також забезпечення довгострокового функціонування підприємства – пов'язано з реалізацією комплексу (системи) різноманітних, але взаємозалежних цілей:

- випуск продукції для задоволення попиту на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- підвищення соціально-економічного рівня добробуту працівників та населення регіону;

- створення умов для підвищення надійності й стабільності господарювання, високого рівня ділової репутації;

- здійснення природоохоронної політики щодо запобігання та ліквідації екологічних наслідків діяльності.

Механізм функціонування підприємства: будь-яке виробниче підприємство незалежно від організаційно-правової форми, форми власності, галузевої належності є відкритою, динамічною соціально-економічною системою, яка адаптується до умов зовнішнього середовища (рис. 1.2, 1.3).



Рис. 1.2. Підприємство як відкрита соціально-економічна система:

блок 1. Підприємство, яке здійснює перетворення ресурсів;

блок 2. Ресурси на вході: трудові, матеріальні, фінансові;

блок 3. Ресурси на виході (перетворені ресурси – готова продукція, відходи виробництва, прибуток, грошові кошти тощо)

Ступінь відкритості підприємства характеризується кількістю та впливом чинників зовнішнього середовища та зворотною реакцією підприємства. Швидкість реакції визначає можливості адаптації до нових умов господарювання. Найвищий рівень адаптації підприємства до зовнішнього середовища – це формування самим підприємством таких умов цього середовища, які сприяють ефективній результативності його діяльності.

Середовище, в якій діє підприємство, містить природні елементи (споживання природних ресурсів), економічні (маркетинг ринку), соціальні

(взаємодія з населенням, державою, муніципальними установами). Для того, щоб здійснити перетворення ресурсів, підприємство повинно утворити структуру, в якій відбуватимуться певні процеси (технологічні, фінансові, юридичні). Підприємство повинно постійно здійснювати управлінські функції, зокрема планування та організацію виробництва. Всі елементи зовнішнього та внутрішнього середовища пов'язані між собою, оскільки підприємство є суб'єктом суспільства та залежить від нього в аспекті залучення ресурсів, їх перетворення для випуску продукції, ведення комерційної діяльності та отримання прибутку. Отже, бізнес підприємства має постійно критично оцінюватись та трансформуватись з позицій його потенційної значущості для зацікавлених сторін (насамперед, власників).



Рис. 1.3. Чинники зовнішнього та елементи внутрішнього середовища підприємства

Стратегія підприємства означає спосіб досягнення ним стратегічних цілей, які визначають бажані якісні зміни: опанування новітніми технологіями збільшення ринкової частки, розширення географії бізнесу тощо. **Стратегічна ціль** характеризує якісний стан підприємства на окремий момент часу, тобто стратегія розкриває спосіб переходу підприємства з одного до іншого якісного стану: формування нового конкурентного потенціалу підприємства.

Стратегія бізнесу розкриває сутність способу отримання прибутку, першочергово це визначення виду продукції та ринку збуту. Подальша деталізація стратегії бізнесу пов'язана з **функціональними стратегіями**:

виробничою, маркетинговою, інноваційною, кадровою, фінансовою та іншими. Функціональні стратегії не лише забезпечують виконання планів з випуску та реалізації продукції, але й впливають на перегляд стратегії бізнесу та **корпоративної стратегії** підприємства (реалізація місії підприємства).

Вибір і реалізація стратегії включають такі **основні елементи**:

– прогнозування можливих варіантів майбутнього розвитку з урахуванням циклової нерівномірності економіки та взаємодії циклів в суміжних і віддалених галузях діяльності, виявлення, оцінку і передбачення змін фаз циклів;

– вибір пріоритетів, доцільних і можливих варіантів зміни напрямків розвитку, визначення стратегічних цілей і шляхів їх досягнення;

– побудова стратегічних планів і цільових програм з реалізації обраної стратегії, що погоджує їх з наявними ресурсами. Такі ресурси забезпечують ефективність реалізації стратегій;

– визначення гнучкої тактики виконання стратегічних планів і програм, їх ув'язка з поточною ринковою кон'юнктурою;

– відстеження ефективності реалізації стратегії, відхилень від неї, своєчасне попередження про необхідні уточнення в тактиці чи зміні стратегії, якщо кардинально змінилася ситуація.

Стратегічне планування гірничодобувного підприємства має здійснюватися за такими напрямками:

– обґрунтування можливості розширення мінерально-сировинної бази;

– використання нових технологій для видобутку і комплексної переробки корисних копалин;

– вдосконалення існуючої техніки і технології;

– поліпшення якості видобутого сировини і товарної продукції.

Оперативна діяльність підприємства пов'язана з використанням наявного потенціалу підприємства для задоволення поточного попиту на його продукцію. Прибутковість операційної діяльності віддзеркалює актуальність стратегічних цілей, стратегій та ефективність організаційних умов здійснення планових завдань.

Успішність діяльності гірничого підприємства в ринкових умовах господарювання пов'язана з підвищенням конкурентоспроможності і, як наслідок, з отриманням прибутку від цієї діяльності. Основні способи забезпечення цих результатів стосуються поліпшення якості продукції, забезпечення можливості адекватної реакції на зміни ринкового попиту, зниження виробничих витрат на виробництво. Економічна політика гірничого підприємства повинна має бути ресурсозберігаючою та екологічно безпечною. В даний час важливий не масштаб виробничого потенціалу сам по собі, а рівень обсягу реалізації кінцевої товарної продукції, її якість, ціна та екологічність виробництва.

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making Decision Making

Стратегія ТОВ "МЕТІНВЕСТ ХОЛДИНГ"

Стратегія холдингу «Метінвест» полягає в тому, щоб стати провідним інтегрованим виробником сталі в Європі та демонструвати стійке зростання й прибуток незалежно від фази економічних циклів і забезпечувати інвесторам доходи від інвестицій вище середніх галузевих показників.

Наша сильна конкурентна позиція ґрунтується на декількох стійких конкурентних перевагах, включаючи:

- значні запаси залізної руди з низькою собівартістю видобутку;
- надійні та диверсифіковані джерела високоякісного коксівного вугілля;
- великий колектив кваліфікованого технічного персоналу;
- сприятливе географічне положення: близькість до ключових ресурсів і стратегічних ринків.

Стратегічне бачення компанії транслюється до 3 ключових стратегічних цілей й ряду завдань.

1. *Забезпечити стійку конкурентну перевагу в виробництві сталі:*

- **Вийти на один рівень ефективності з провідними світовими виробниками сталі.** Компанія здійснює цільові інвестиції в сучасні металургійні технології та послідовні операційні поліпшення, які є наріжним каменем нашої стратегії, поряд з оновленням існуючої бази активів і підвищенням якості власних сировинних ресурсів для виплавки сталі.
- **Продовжувати роботу над зміцненням самозабезпеченості сировинними ресурсами.** Метінвест прагне збільшувати й диверсифікувати власну сировинну базу високоякісного коксівного вугілля й реалізовувати ефективні стратегії постачання іншими ключовими сировинними матеріалами.
- **Розширювати потужності з виробництва сталі для максимізації доданої вартості залізорудної сировини.** Метінвест буде прагнути до подальшого зростання в металургійному секторі за допомогою використання власної сильної конкурентної позиції щодо залізорудної сировини за рахунок органічного зростання, будівництва нових потужностей або використання можливостей з придбання діючих підприємств.
- **Створити й підтримувати культуру безперервних поліпшень.** Це завдання має на увазі фундаментальну зміну культури організації в напрямку впровадження культури безперервних поліпшень, заснованої на філософії ощадливого виробництва.

2. *Зміцнити позиції на стратегічних ринках:*

- **Збільшувати обсяги продажів готової сталевोї продукції.** Метінвест буде нарощувати виробництво готового прокату для досягнень більшої диверсифікації продажу та гнучкості виробництва.
- **Збільшувати обсяги продажів готової сталевої продукції на внутрішньому та регіональному ринках.**
- **Стати переважним постачальником сталі для ключових клієнтів.** Це завдання набагато глибше просто виробництва, продажу та ціноутворення, й компанія інвестує значні кошти в навчання й розвиток свого персоналу, бізнес-процесів і підходів до створення стратегічної цінності для наших клієнтів.

3. *Досягти рівня кращих практик у вдосконаленні ведення бізнесу:*

- **Впровадити передові практики управління компанією й досягнення результатів.** Метінвест продовжить впровадження найкращих практик управління, заснованих на єдиному баченні, цінностях, культурі та ефективному впровадженні змін в рамках всієї Компанії.

Джерело: <http://www.metinvestholding.com/ua/about/strategy>

HISTORY

NEWS

Business Analytics
Data Management Business Analysis for Decision Making
Statistical Analysis System Analysis Creative Reporting Decision Support

Довгострокова стратегія ДТЕК

Енергетика: Основним продуктом ДТЕК є електрична енергія. Основою енергетичного бізнесу Компанії буде теплова генерація з власним паливозабезпеченням. Компанія буде прагнути диверсифікувати портфель активів, беручи участь у проектах з поновлювання джерел енергії та гідрогенерації.

Суспільство: ДТЕК прагне стати «обличчям» українського бізнес-сектора. Компанія сприятиме комплексному розвитку України та регіонів присутності. ДТЕК просуватиме найкращі стандарти в галузі промислової безпеки та екології.

Люди: Люди є ключовою рушійною силою розвитку ДТЕК і джерелом конкурентної переваги. ДТЕК продовжуватиме активно інвестувати в розвиток свого персоналу і просуватиме інноваційну культуру у виробництві та управлінні.

Ефективність: Основою успішного зростання ДТЕК буде ефективність виробництва, ефективність інвестицій та ефективність управління.

Україна «Плюс»: Україна буде залишатися основним ринком ДТЕК, при цьому пріоритетними регіонами подальшого зростання стануть Центральна та Східна Європа і країни колишнього СРСР, інструментами виходу на зовнішні ринки будуть трейдинг та придбання компаній.

Клієнти: Збут електроенергії та допоміжних послуг усім категоріям споживачів стануть важливою частиною бізнесу ДТЕК. Компанія активно розвиватиме роздрібний бренд ДТЕК.

Джерело: http://www.dtek.com/uk/about-us/strategy#.VR0xe_BQNix

1.5. Основні ризики гірничого підприємства

Ризик – можливість виникнення непередбаченої втрати очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини; загроза того, що підприємство буде змушене робити додаткові витрати або отримає нижче від очікуваних доходи. Вимірюється частотою, імовірністю настання тих чи інших втрат.

Діапазон ризиків досить широкий – від загрози того, що підприємство понесе втрати у вигляді додаткових витрат, отримає доходи нижчі за ті, на які розраховувало, до неспроможності підприємства виконувати виробничі, фінансові функції та здійснення процедури банкрутства.

Ризики підрозділяються на два класи.

1. Ризики, пов'язані з проявом стихійних сил природи.
2. Ризики, пов'язані з цілеспрямованими діями людини.

Політичний ризик пов'язаний з виникненням збитків чи скороченням розмірів прибутку, що є наслідком державної політики. Цей ризик має наступні

прояви: ризик націоналізації та експропріації без адекватної компенсації; ризик розриву контракту через дії влади країни, в якій знаходиться контрагент; ризик військових дій і цивільних заворушень.

Науково-технічний ризик – технологічні невизначеності, що пов'язані з використанням нових технологій. Полягає в імовірності втрат внаслідок негативного результату науково-дослідних робіт, недосягнення запланованих технічних параметрів при конструюванні; ймовірності втрат через низькі технологічні можливості виробництва, що не дозволяє впровадити результати нових розробок тощо.

Виробничий ризик – загроза зниження запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції через простій, відсутність необхідної кількості матеріалів, підвищення обсягів відходів, збільшення витрат матеріальних в результаті перевитрати матеріалів, низьку дисципліну поставок матеріальних ресурсів.

Комерційний ризик – загроза зниження обсягів реалізації через конкурентну боротьбу, введення обмежень на продаж; непередбачені зниження обсягів планових контрактів, що збільшує витрати на одиницю обсягу реалізованого товару; втрати якості продукції в процесі транспортування, що призводить до зниження його ціни.

Фінансовий ризик – ймовірність втрати грошових коштів підприємства, зокрема внаслідок невиконання кредитів або зміни їх відсоткової ставки, коливання валютного курсу, помилок в організації операційної діяльності підприємства, впливу галузевих змін на фінансовий стан підприємства тощо.

Інвестиційний ризик – ймовірність невиправданого (помилкового) вибору сфери інвестування; втрат при зміні процентних ставок, підвищення рівня інфляції.

Таблиця 1.6

Елементи управління ризиком

Загальні цілі управління ризиком	Основні методи зниження ризику
1. Визначення та оцінка факторів ризику діяльності підприємства. 2. Розробка логічних оцінних припущень. 3. Попередня ідентифікація потенційних змін і вимог внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. 4. Контроль і аналіз рівня формування та споживання резервів.	1. Залучення до розробки проектів кваліфікованих кадрів. 2. Ґрунтовне передпроектне опрацювання супутніх проблем. 3. Прогнозування тенденцій розвитку ринкової кон'юнктури. 4. Страхування ризиків. 5. Повноцінне бізнес-планування.

Основні ризики національних гірничих підприємства обумовлені:

- коливанням попиту та профіцит мінеральної сировини на ринку;
- обмеженістю внутрішнього ринку мінеральної сировини;
- високим податковим навантаженням;
- труднощами доступу до нових земельних ділянок для збільшення площі земельного відводу;
- погіршенням гірничо-геологічних умов ведення виробничої

діяльності;

- підвищенням вартості енергоресурсів;
- недосконалістю судової системи країни щодо господарських позовів;
- негативний вплив на довкілля.

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making Decision Making

Вплив чинників зовнішнього середовища на підприємство

На результати діяльності ПАТ "Орджонікідзевський гірничо-збагачувальний комбінат" в 2013 р. негативно вплинули кризові явища металургійної та гірничодобувної галузі, які час від часу не дозволяють втілити задачі оптимізації бізнес-процесів і утримувати обсяги реалізації, нестабільна ситуація на валютному ринку, пов'язана з девальвацією національної валюти, а також негативно на економічні показники і на діяльність підприємства впливають:

- нестабільний економічний та політичний стан в Україні;
- підвищення вартості на енергоносії;
- нестабільний попит на товарну продукцію;
- постійні зміни діючого законодавства України, особливо щодо податкових та земельних питань;
- великий розмір податків;
- залежність діяльності емітента від сезонних змін;
- складність процедури відведення земель;
- неврегульованість діючого законодавства;
- бюрократизм та корупція з боку посадових осіб виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, незаконність прийнятих рішень;
- незаконне розпаювання земель в межах гірничого відведення;
- проблема невитребуваних паїв та земельних ділянок, щодо яких не переоформлене право на спадщину;
- тривалі судові справи щодо питань землекористування.

Основним ризиком у виробничій діяльності ПАТ "Інгулецький ГЗК" є поглиблення експлуатаційних горизонтів кар'єра, яке значно ускладнює гірничо-геологічні роботи, знижує продуктивність транспортної системи, що як наслідок збільшує експлуатаційні витрати.

В рамках проекту "Карта ризиків ПАТ "ІНГЗК" відділом внутрішнього контролю та управління ризиками ТОВ "МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ" спільно зі структурними підрозділами та головними спеціалістами ПАТ "ІНГЗК" втілено в життя первісну ідентифікацію аварійних ризиків. Всі суттєві ризики цехів виявлені, описані та проаналізовані на достатність заходів реагування. У випадку непередбачених подій/аварій для запобігання негативного впливу на виробничий процес та значних втрат прибутку, травм персоналу та екологічних наслідків виконуються заплановані додаткові заходи для зниження рівня аварійних ризиків.

Джерело: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/showform/26540/156/templ>

Nota Bene

Резюме

1. Сутність господарської діяльності підприємств полягає в виготовленні та реалізації продукції, виконанні робіт чи наданні послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Особливість підприємницької діяльності обумовлена орієнтацією суб'єктів господарювання на отримання прибутку.

2. Видове різноманіття підприємств визначає особливості: державної реєстрації підприємства; утворення статутного капіталу підприємства; розподілу ключових повноважень власників, їх зобов'язань та відповідальності перед іншими суб'єктами; реорганізації та ліквідації підприємства тощо.

3. Для підвищення внутрішньої ефективності, посилення ринкових позицій, спільного захисту інтересів підприємство має можливість узгоджувати бізнес-інтереси шляхом входження (заснування) формальних об'єднань підприємств з різним рівнем централізації повноважень спільному керівному органу (зокрема, йдеться про асоціації, консорціуми, концерни тощо).

4. Особливість гірничого підприємства визначається тим, що воно є цілісним, технічно та організаційно відокремленим майновим комплексом засобів і ресурсів для видобутку корисних копалин, будівництва та експлуатації об'єктів із застосуванням гірничих технологій. Для ведення виробничої діяльності гірниче підприємство має отримати: спеціальний дозвіл на користування надрами (ліцензію); акт про надання гірничого відводу; технічний проект; геологічну та маркшейдерську, обліково-контрольну документацію тощо.

5. Серед специфічних чинників гірничого підприємства, які впливають на економічні показники його діяльності, визначимо: залежність характеру виробничого процесу та умов його здійснення від гірничо-геологічних і природних факторів; завчасне і надалі безперервне вкладення значних інвестицій на підготовчі роботи для забезпечення фронту видобувної діяльності; складність планування, організації, управління виробництвом через безперервне переміщення робочих місць (розкривних, видобувних вибоїв, перевантажувальних пунктів і транспортних комунікацій); жорсткий взаємозв'язок окремих частин виробничого процесу (видобування, вентиляція, транспортування, збагачення); значна матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість гірничого виробництва, зокрема з поглибленням горизонту ведення робіт; складні, важкі умови виробництва і праці.

6. Будь-яке підприємство незалежно від організаційно-правової форми, форми власності, галузевої належності є відкритою, адаптованою, динамічною соціально-економічною системою. Всі елементи зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства пов'язані між собою та по-різному впливають на підприємство (сприяють або стримують розвиток бізнесу). Отже, бізнес підприємства має постійно критично оцінюватись та трансформуватись з позицій його значущості в майбутніх періодах для зацікавлених сторін (насамперед, власників, споживачів).

7. Стратегія підприємства означає спосіб досягнення підприємством

стратегічних цілей, які визначають бажані якісні зміни. Стратегія бізнесу розкриває сутність способу отримання прибутку, насамперед – визначення виду продукції та ринку збуту. Стратегічне планування гірничодобувного підприємства має здійснюватися за такими напрямками: обґрунтування можливості розширення мінерально-сировинної бази; використання нових технологій для видобутку і комплексної переробки корисних копалин; можливість вдосконалення існуючої техніки і технології; можливість поліпшення якості видобутої сировини і товарної продукції. Прибутковість поточної діяльності віддзеркалює актуальність стратегічних цілей, стратегій та організаційних умов здійснення планових завдань.

8. Ризик є невід’ємною складовою функціонування будь-якого підприємства та віддзеркалює загрози додаткових витрат та/або неотримання прибутку. До головних ризиків гірничих підприємств можна віднести: погіршення гірничо-геологічних умов та характеристик запасів мінеральної сировини; підвищення вартості енергетичних ресурсів, які купують; коливання попиту на мінеральну сировину на світовому ринку та обмежений попит на внутрішньому ринку; постійні зміни законодавства щодо регулювання бізнесу (податки, екологічні платежі, процедури отримання дозволів та земельного відводу тощо).



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність ринкової економіки як середовища функціонування суб’єктів господарювання.
2. Поясніть відмінності між господарською та підприємницькою діяльністю.
3. Поясніть загальні принципи господарювання та підприємництва в Україні.
4. Розкрийте видове різноманіття підприємств за різними ознаками.
5. Поясніть відмінності між основними організаційно-правовими формами об’єднань підприємств.
6. Що являє собою гірниче підприємство як суб’єкт економічної діяльності.
7. Поясніть специфічні характеристики гірничого підприємства.
8. Розкрийте механізм функціонування підприємства як відкритої системи.
9. Поясніть зміст та значущість стратегічного планування для підприємства.
10. Наведіть основні види ризиків, які мають місце в діяльності підприємства. Які ризики характерні для гірничого підприємства?



Тести для самоконтролю

1	<p>Основна відмінність підприємницької діяльності від господарської:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) отримання прибутку; б) виготовлення продукції; в) задоволення попиту на продукцію.
2	<p>Підприємство вважається створеним і набуває прав юридичної особи з моменту:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) відкриття розрахункового рахунка в банку; б) укладення і підписання установчих документів; в) державної реєстрації; г) виготовлення власної печатки.
3	<p>До основних видів підприємства за формою власності відносять:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) асоціація; б) корпорація; в) холдингова компанія; г) усі відповіді неправильні.
4	<p>Асоціація як організаційно-правова форма об'єднання підприємств:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління такого об'єднання; б) договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників такого об'єднання; в) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо); г) немає правильної відповіді.
5	<p>Консорціум як організаційно-правова форма об'єднання підприємств:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління такого об'єднання;

	<p>б) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо);</p> <p>в) статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.</p>
6	<p>Підприємство, яке має в статутному капіталі 15 % іноземних інвестицій, це:</p> <p>а) підприємство з іноземними інвестиціями;</p> <p>б) іноземне підприємство;</p> <p>в) змішане підприємство.</p>
7	<p>Підприємство, яке засноване на власності відповідної територіальної громади, називається:</p> <p>а) колективним;</p> <p>б) комунальним;</p> <p>в) кооперативним;</p> <p>г) казенним.</p>
8	<p>На діяльність підприємства впливає:</p> <p>а) зовнішнє середовище;</p> <p>в) внутрішнє середовище;</p> <p>г) усі відповіді правильні;</p> <p>д) немає правильних відповідей.</p>
9	<p>Асоційоване підприємство – це:</p> <p>а) підприємство, яке входить до профільної асоціації;</p> <p>б) будь-яка асоціація, утворена на території України;</p> <p>в) підприємство, яке залежить від іншого підприємства на підставі участі останнього в статутному капіталі.</p> <p>г) альтернативна назва холдингу.</p>
10	<p>Специфічні характеристики гірничого підприємства:</p> <p>а) завчасне і надалі безперервне вкладення значних інвестицій на створення, підтримку або збільшення виробничої потужності;</p> <p>б) високий ступінь диференціації продукції;</p> <p>в) залежність результатів діяльності від якості реклами.</p>
11	<p>Стратегія підприємства означає:</p> <p>а) цілі, які забезпечуються використанням наявного потенціалу;</p> <p>б) спосіб досягнення стратегічних цілей, які визначають бажані якісні зміни;</p> <p>в) план діяльності підприємства.</p>

Лекційний модуль 2

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміст

- 2.1. Економічна сутність, систематизація та структура основних засобів.
- 2.2. Організація обліку та оцінка основних засобів.
- 2.3. Показники ефективності використання основних засобів.
- 2.4. Види зношення основних виробничих засобів. Амортизація.

Методи нарахування амортизаційних відрахувань.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

<i>основна компетентність:</i>	<i>похідні компетентності:</i>
позначати економічну сутність основних фондів виробництва та пояснювати їх вплив на формування результатів діяльності підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – позначати економічну сутність основних засобів виробництва та знати можливу їх систематизацію; – пояснювати види структур основних фондів; – позначати форми організації обліку основних засобів виробництва; – розраховувати види вартості основних засобів; – позначати та розраховувати показники ефективності використання основних фондів; – планувати та пояснювати шляхи поліпшення використання основних виробничих фондів; – позначати види зношення основних виробничих засобів; – пояснювати необхідність застосування амортизації основних засобів; – розраховувати амортизаційні відрахування при існуючих методах визначення амортизації основних засобів виробництва; – позначати основні виробничі фактори, що впливають на ступінь зношення основних засобів; – пояснювати форми відтворювання основних виробничих засобів.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Амортизаційні відрахування, амортизація, відновлювана вартість основних засобів, залишкова вартість, зношення, коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування, коефіцієнт інтенсивного завантаження, матеріальні активи, методи амортизації основних засобів, мінімально допустимий строк корисного використання основних засобів, моральне зношення, облік основних засобів, норма амортизації, основні засоби підприємства, первісна вартість, рентабельність основних засобів, структура основних засобів, фізичне зношення, фондоддача основних засобів, фондомісткість продукції, фондоозброєність праці.

2.1. Економічна сутність, систематизація та структура основних засобів

Основні засоби (далі ОЗ) – **матеріальні активи**, крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів (ст. 14.1.138 Податкового кодексу України).

Матеріальні активи відносяться до складу основних засобів за умов:

- активи призначені платником податку для використання у господарській діяльності;
- вартість активів перевищує 6000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом;
- очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Для розуміння економічної сутності основних засобів можна використати також інше визначення: **основні засоби підприємства** – це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі протягом тривалого часу в багатьох виробничих циклах, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, зношуються поступово і також поступово, частками, переносять свою вартість на вартість готової продукції шляхом віднесення амортизаційних відрахувань до собівартості (рис. 2.1).

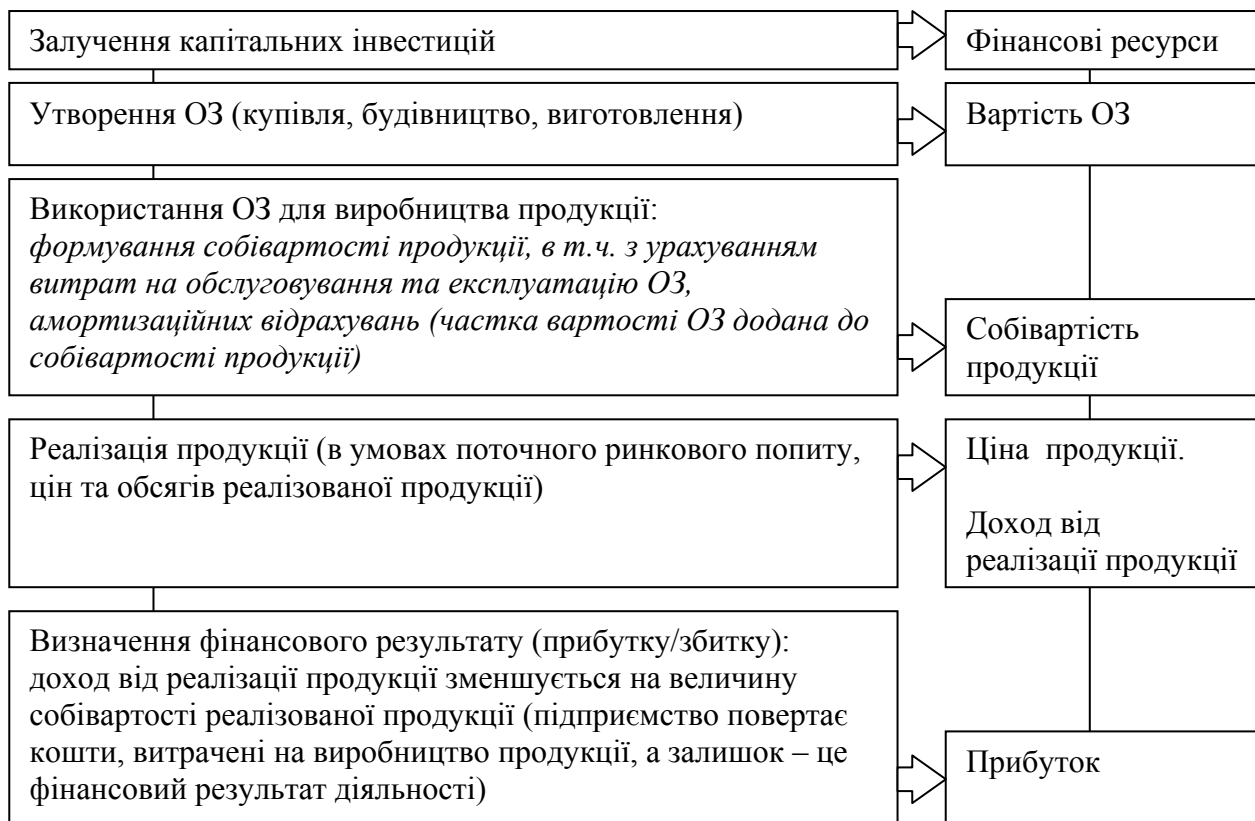


Рис. 2.1. Економічна сутність основних засобів

Систематизація та структура основних засобів

В залежності від виду економічної діяльності підприємств їх основні фонди можуть суттєво відрізнятись, що обумовлює їх унікальність, спеціалізацію. Основні засоби не однорідні, враховуючи їх вид, потужність, особливості використання та інші ознаки. Це дозволяє систематизувати основні засоби та визначати їх структуру шляхом поділу на окремі групи та порівняння (рис. 2.2.). Структура основних фондів – співвідношення окремих груп фондів в їх загальній вартості (наприклад, 90 % – виробничі фонди, 10 % – невиробничі). Структурування основних засобів надає можливість зрозуміти специфіку забезпечення господарських процесів матеріальними активами в аспекті розподілу капіталовкладень, стану процесу відшкодування вартості та відновлення основних засобів (відповідь на запитання: на які об'єкти витрачені кошти підприємства).



Рис. 2.2. Систематизація основних засобів за різними ознаками

Наприклад, до складу основних засобів, що використовуються гірничо-збагачувальним комбінатом у процесі переробки сировини, входять гірничо-транспортне та дробарно-розмольне обладнання, а саме:

- бурові станки – буріння свердловин для проведення первинного подрібнення гірничої маси шляхом руйнування її вибухом;
- екскаватори – завантаження гірничої маси;
- технологічний автотранспорт – доставка руди на перевантажувальні пункти;
- технологічний залізничний транспорт – перевезення гірничої маси та

транспортування концентрату;

– дробарно-конвеєрне обладнання – дроблення та транспортування руди на збагачувальні фабрики;

– млини – здрібнення рудної маси для збагачення;

– гідроциклони – розділення здрібненого матеріалу за фракціями;

– магнітні сепаратори – добування магнітосприйнятливих матеріалів сухим та мокрим способом;

– флотаційні машини – дозбагачення промпродукта, що надходить;

– землесоси – перекачування хвостів збагачення у хвостосховища.

Наявність пасивної частини – неодмінна умова організації будь-якого виробничого процесу. При цьому існують деякі відмінності в структурі ОЗ за цією ознакою. Наприклад, для добувної діяльності характерною є висока питома вага вартості пасивної частини в сукупній вартості основних засобів виробничого призначення, наприклад, частка вартості будівель та споруд становить 35 – 40 %. Таке становище обумовлене тим, що гірничі підприємства виконують значний обсяг підготовчих (розкривних) робіт, який збільшується з поглибленням фронту гірничих робіт. Складність гірничо-геологічних умов, в яких проведені виробки, впливають на регулярність та вартість ремонтних (відновлювальних) робіт.

Поширеним в практичному використанні є видове різноманіття основних засобів, визначене Податковим кодексом України (табл. 2.1.).

Таблиця 2.1

Вибіркові групи основних засобів за редакцією Податкового кодексу України

Група	Вид основних засобів	Мін. строки корисного використання	Метод амортизації*
2	капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15 років	П _а , ЗЗВ _а , К _а , В _а
3	будівлі	20 років	
	споруди	15 років	
	передавальні пристрої	10 років	
4	машини та обладнання	5 років	П _а , ЗЗВ _а , ПЗЗВ _а , К _а , В _а
	з них: електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, мікрофони і рації, вартість яких більше 2500 гривень	2 роки	
5	транспортні засоби	5 років	П _а , ЗЗВ _а , К _а , В _а
6	інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4 роки	

* П_а – прямолінійний; ЗЗВ_а – зменшення залишкової вартості; ПЗЗВ_а – прискореного зменшення залишкової вартості; К_а – кумулятивний; В_а – виробничий.

Виокремлення 16 груп основних засобів пов'язано із законодавчим визначенням мінімальних строків використання ОЗ кожної групи та припустимих методів їх амортизації. Строк корисної експлуатації основних засобів та метод амортизації обираються підприємством самостійно, а відповідне рішення є складовим елементом облікової політики підприємства. У відповідності до обстави зазначені строки та методи амортизації можуть бути змінені.

2.2. Організація обліку та оцінка основних засобів

Облік в натуральній і вартісній (грошовій) формах здійснюється для контролю за збереженням та рівнем ефективності використання основних засобів (рис. 2.3).



Рис. 2.3. Облік основних засобів на підприємстві

Натуральний облік основних засобів. Результати обліку в натуральній формі використовують для розрахунку виробничої програми, аналізу роботи ланок і підприємства в цілому. Облік в натуральній формі передбачає **інвентаризацію** ОЗ, під час якої перевіряється і документально підтверджуються наявність, стан й оцінка ОЗ. **Основними завданнями інвентаризації** є:

- виявлення фактичної наявності основних засобів;
- установлення лишку або нестачі ОЗ шляхом зіставлення фактичної наявності з даними бухгалтерського обліку;
- перевірка правил утримання та експлуатації ОЗ;

– перевірка реальності вартості зарахованих на баланс основних засобів.

Крім того, під час інвентаризації інвентаризаційній комісії доведеться виявити застарілі активи, які можуть підлягати списанню (ліквідації). Звернути увагу на основні засоби, які не використовуються, відповідно можуть бути переведені на консервацію або продані. При виявленні придатних для використання об'єктів основних засобів, залишкова вартість яких дорівнює нулю, комісією оформляється пропозиція про визначення їх справедливої та ліквідаційної вартості.

До об'єктів, які підлягають інвентаризації, належать:

- власні ОЗ, у т. ч. інвестиційна нерухомість та ОЗ, передані в оренду;
- ОЗ, отримані на умовах фінансового лізингу;
- орендовані ОЗ, облік яких ведеться на позабалансових рахунках;
- незавершені капітальні інвестиції в необоротні активи.

Матеріально відповідальним особам треба підготувати «Інвентарний список основних засобів». Документ застосовується для пооб'єктного обліку основних засобів за їх місцезнаходженням (місцем експлуатації). Дані цього документа повинні бути тотожними записам в «Інвентарних картках обліку основних засобів», що ведуться в бухгалтерії. Проведення інвентаризації потребує складання інвентаризаційних (звіряльних) відомостей, актів тощо.

Облік в грошовій формі – для планування відтворення, визначення амортизації як елемента собівартості, визначення рентабельності виробництва, руху основних фондів, їх зносу (див. додаток).

Види облікових вартостей основних засобів

Первісна вартість – показник обліку виробничих потужностей, що передбачає зарахування їх на баланс підприємства. Охоплює суми, сплачені постачальниками активів та підрядникам за виконані будівельно-монтажні роботи; а також реєстраційні збори, державне мито та аналогічні внески, пов'язані з придбанням (отриманням) прав на кожен об'єкт; суми ввізного мита; суму непрямих податків, оплачених у процесі придбання (створення) об'єктів (якщо їх не відшкодовують підприємству); витрати на страхування ризиків, пов'язаних з їх доставкою; витрати на встановлення, монтаж, налагодження засобів; інші витрати, що пішли на їхнє доведення до придатного для використання стану.

Тобто, первісна вартість є історичними (фактичними) витратами підприємства у сумі коштів для придбання (створення) основних засобів. Така вартість залишається незмінною впродовж усього терміну експлуатації основних засобів.

Первісна вартість (OZ_n) основних засобів, окрім ціни придбання, включає витрати на доставку та введення в експлуатацію об'єкту ОЗ (монтаж та налаштування):

$$OZ_n = C + T + M, \text{ грн}, \quad (2.1)$$

де C – ціна об'єкту ОЗ, грн;

T – транспортні витрати на доставку об'єкту ОЗ, грн;

M – витрати на установку і монтаж об'єкту (самостійно підприємством або сторонньою сервісною організацією), грн.

Якщо створюються об'єкти будівництва, то їх первісна вартість визначається кошторисною вартістю будівельно-монтажних робіт (рис. 2.4).

Таким чином, первісна вартість ОЗ залежить від ціни постачальника, його територіальної віддаленості від підприємства, вартості транспортних послуг, митних платежів (у разі імпортування ОЗ), вартості послуг офіційного сервісу (первинне налаштування для подальшого гарантійного обслуговування).

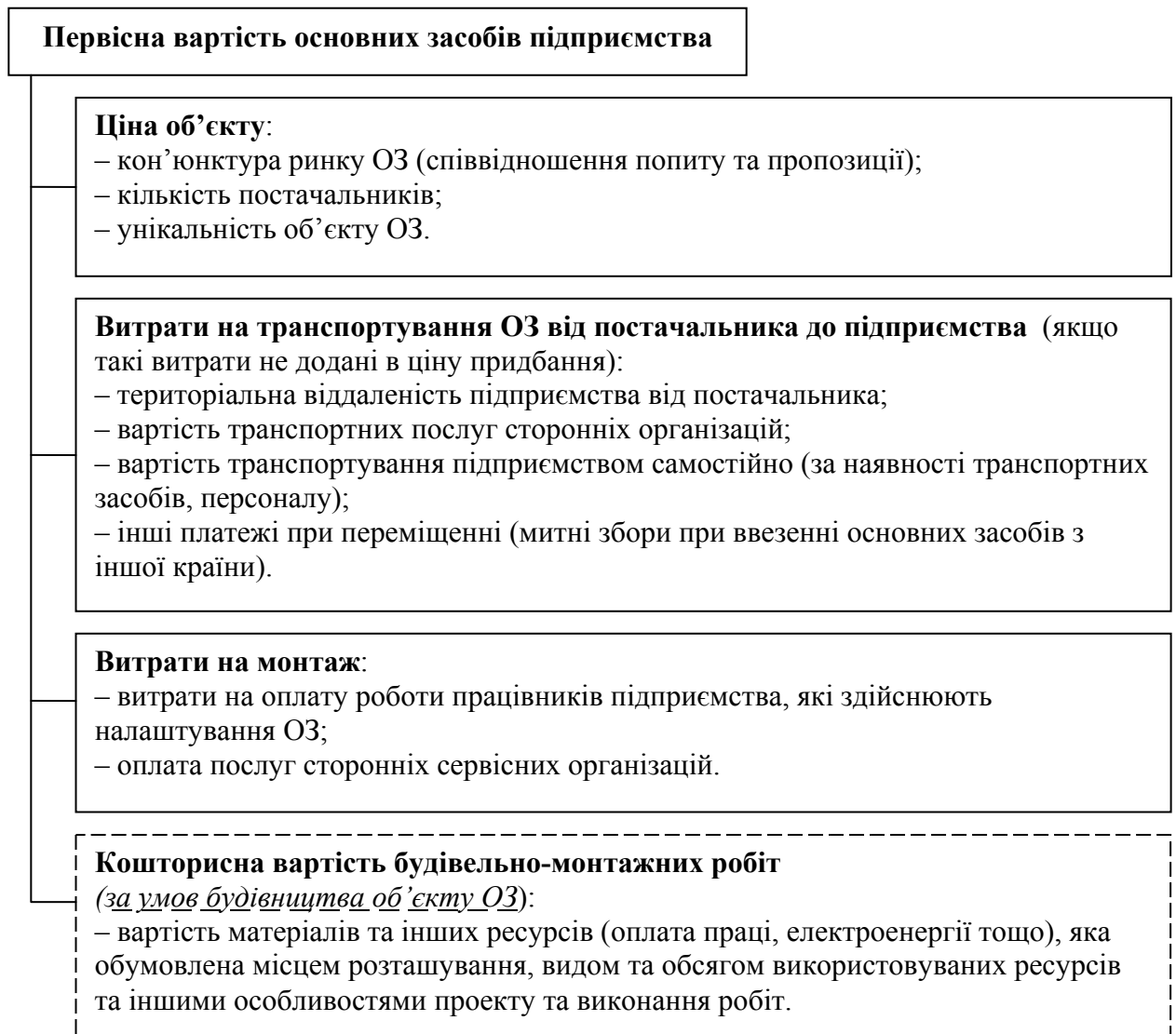


Рис. 2.4. Елементи первісної вартості основних засобів

Залишкова вартість – показник оцінки засобів виробництва, вартість, яка ще не перенесена на валові витрати готової продукції за станом на дату виконання операції. Обчислюють її на підставі початкової або відновлювальної вартості. Така вартість об'єктів основних засобів визначається з урахуванням зносу, витрат на капітальний ремонт, реконструкцію або модернізацію (рис. 2.5). Залишкова вартість дозволяє оцінити:

– розмір відшкодованих (повернених) коштів, які були інвестовані в ОЗ
 – сукупний розмір здійснених амортизаційних відрахувань (якщо відшкодована значна частина вартості ОЗ, можна розглянути доцільність оновлення наявних основних засобів на більш прогресивні);

– частку вартості основних засобів, яка має бути відшкодована в майбутніх періодах (паралельно аналізуються комерційні умови відшкодування, а саме попит, ціни на продукцію підприємства);

– приріст вартості ОЗ за рахунок їх капремонту, реконструкції або модернізації.

Незначне перевищення первісної вартості ОЗ над остаточною віддзеркалює початок процесу експлуатації ОЗ з відповідними висновками щодо їх виробничого потенціалу, пов'язаного з фізичним станом (ОЗ – нові, не потребують постійного ремонту). Значне перевищення первісної вартості ОЗ над остаточною свідчить про відповідний термін експлуатації та погіршення технічних характеристик.

Відновлювана вартість основних засобів — показник відтворення фондів підприємства за чинними цінами. Визначають її у момент переоцінки всіх наявних там об'єктів у сучасних умовах. При цьому беруть до уваги сформовані на час проведення переоцінки умови відтворення основних фондів, зокрема кошторис будівельно-монтажних робіт, ціни на машини, устаткування, транспортні тарифи та інші вартісні параметри. Тобто, це вартість відтворення існуючих на підприємстві ОЗ (купівля аналогів) в умовах сучасних закупівельних цін, вартості транспортування та інших аспектів первісної вартості.

Відновлювана вартість ОЗ буде меншою або більшою за первісну, що є підставою для різних управлінських рішень. Зазначимо, перший варіант співвідношення зазначених вартостей ОЗ (рис. 2.6) не гарантує наявності коштів у підприємства для відновлення ОЗ, оскільки надходження за амортизацією можуть бути використані на інші цілі підприємства. В практиці відновлювальна вартість вище від первісної. З метою усунення цього викривлення здійснюють індексацію вартості основних фондів, а також переоцінюють основні засоби за справедливою вартістю.

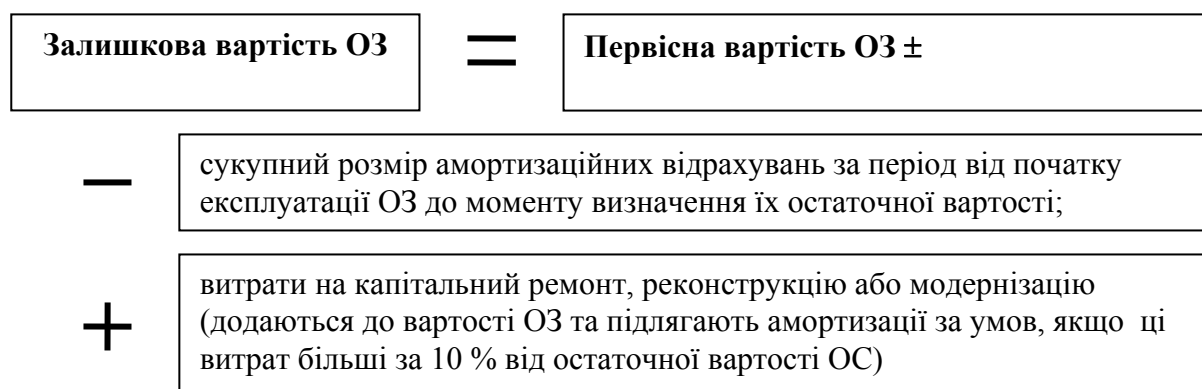


Рис. 2.5. Формування залишкової вартості основних засобів

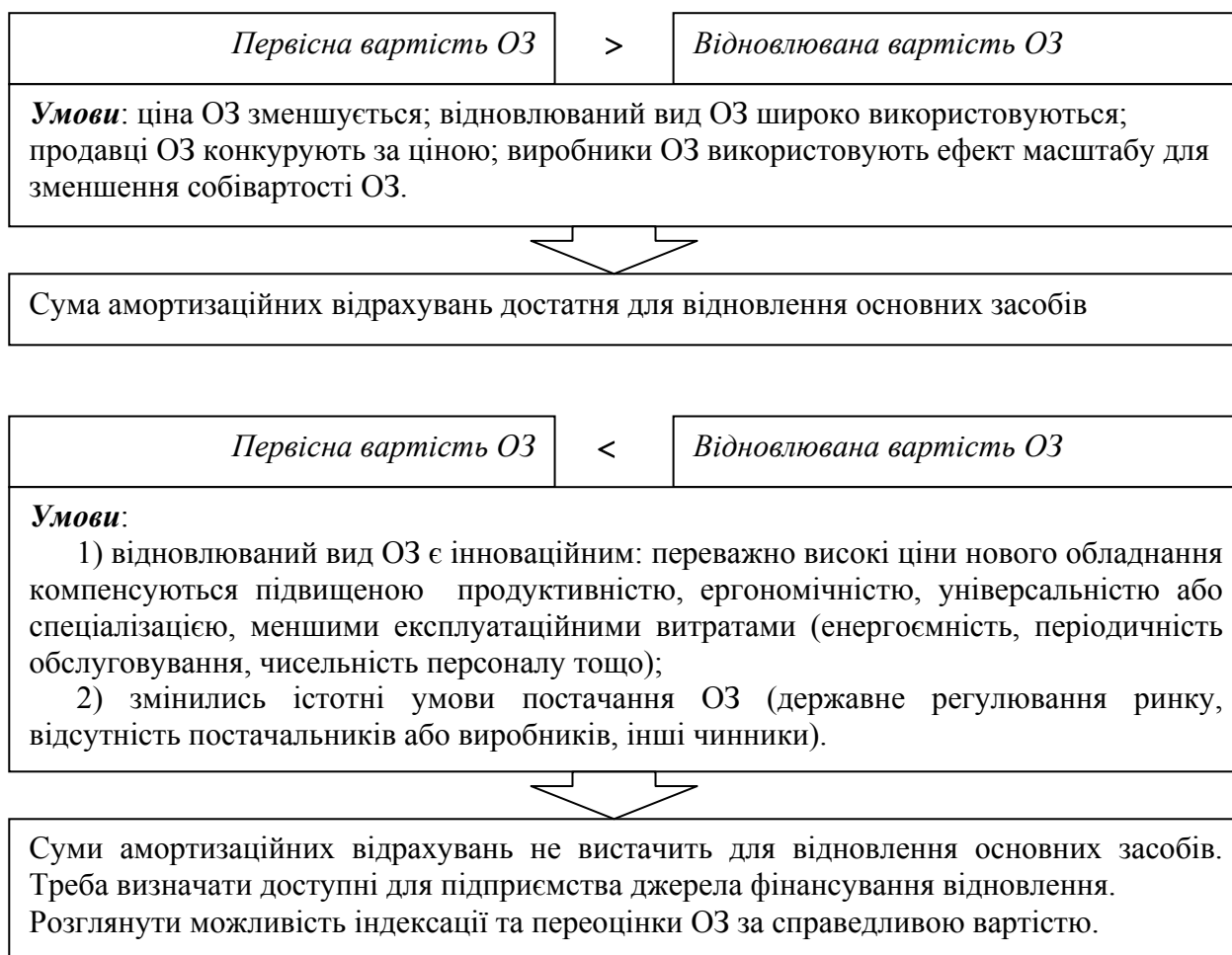


Рис. 2.6. Співвідношення первісної та відновлюваної вартості ОЗ

Ліквідаційна вартість основних засобів – показник обліку матеріальних цінностей, визначений після припинення експлуатації об’єктів (вузлів і деталей машин чи обладнання, металевого брухту тощо), за винятком витрат, пов’язаних із їхньою ліквідацією.

Ліквідаційна вартість визначає кошти, які підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) ОЗ після закінчення терміну їхнього корисного використання (експлуатації), за винятком витрат, пов’язаних з продажем (ліквідацією).

Враховуючи рух основних засобів (введення в експлуатацію та ліквідацію), розраховують **середньорічну вартість основних засобів (OZ_{cp})** за формулою:

$$OZ_{cp} = OZ_n + OZ_{вв} \frac{T_{вв}}{12} - OZ_{виб} \frac{T_{виб}}{12}, \text{ грн}, \quad (2.2)$$

де OZ_n — вартість основних засобів на початок року, грн;

$OZ_{вв}$ — вартість введених основних засобів протягом року, грн;

$T_{вв}$ — кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонуватимуть введені основні засобів;

$OZ_{виб}$ — вартість виведених з експлуатації засобів протягом року, грн;

$T_{виб}$ — кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних засобів.

В управлінському та бухгалтерському обліку використовують поняття балансової вартості ОЗ. **Балансову вартість основних фондів на початок звітного періоду** для нарахування амортизації розраховують за формулою:

$$OЗб(a) = (OЗб(a-1) + OЗвв(a-1) - OЗвиб(a-1) - A(a-1)) \times I(a-1) : 100, \text{ грн}, \quad (2.3)$$

де $OЗб(a)$ – балансова вартість фондів на початок звітного періоду, грн;

$OЗб(a-1)$ – балансова вартість на початок попереднього періоду, грн;

$OЗвв(a-1)$ – витрати на придбання та введення в експлуатацію основних фондів, на капітальний ремонт, реконструкцію, модернізацію та ін., грн;

$OЗвиб(a-1)$ – вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом попереднього періоду, грн;

$A(a-1)$ – сума амортизаційних відрахувань за попередній період, грн;

$I(a-1)$ – індекс інфляції у попередньому періоді.

2.3. Показники ефективності використання основних засобів

Інвестування коштів в створення ОЗ передбачає їх ефективне використання, а саме отримання бажаних результатів діяльності. Для оцінки ефективності використання ОЗ використовують різні показники, зокрема часткові та загальні (рис. 2.7).

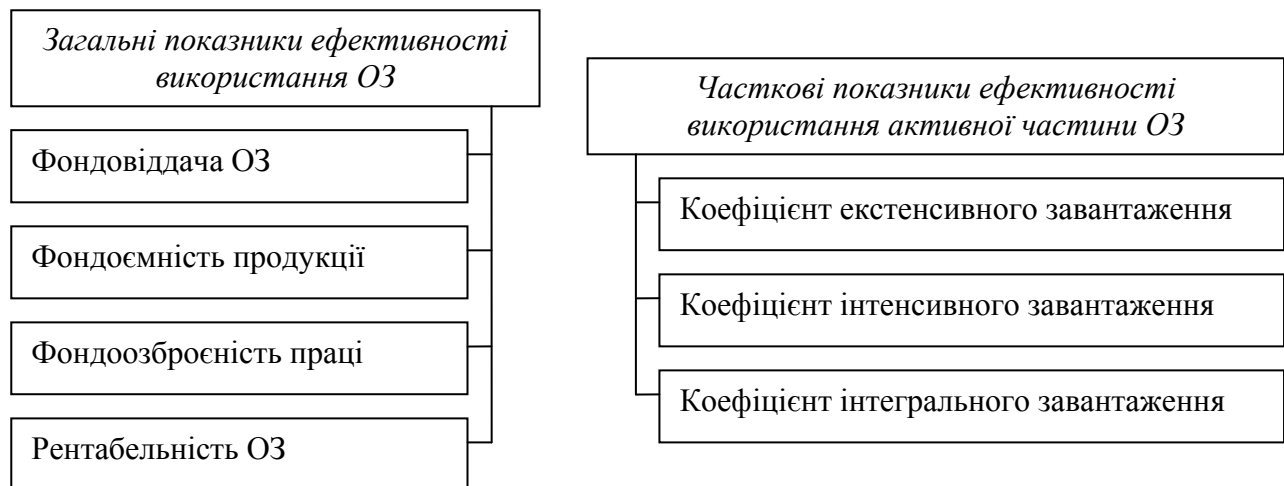


Рис. 2.7. Оцінка ефективності використання основних засобів

Часткові показники ефективності використання активної частини основних засобів (виробляють проміжну або кінцеву продукцію).

Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування

$$K_{екст} = \frac{\Phi_d}{\Phi_n}, \quad (2.4)$$

де Φ_d , Φ_n — відповідно дійсний та номінальний фонд часу роботи обладнання

за певний період, год.

$$\Phi_n = (\Phi_k - (B + C)) \cdot t_{zm} \cdot Z_{zv}, \text{ год}, \quad (2.5)$$

де Φ_k — календарний фонд часу, дні (365);

B, C — відповідно вихідні та святкові дні;

t_{zm} — тривалість зміни, год;

Z_{zv} — кількість змін роботи обладнання на добу.

Дійсний фонд часу роботи обладнання за певний період визначають за результатами фактичного балансу робочого часу на підставі спостережень.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження K_{int}

$$K_{int} = \frac{t_{\phi}}{t_n}, \quad (2.6)$$

де t_{ϕ} — фактичний обсяг випуску продукції за період;

t_n — максимально можливий обсяг випуску продукції на існуючому обладнанні за цей самий період.

Коефіцієнт інтегрального використання основних фондів

$$K_{интегр} = K_{екст} \cdot K_{инт}. \quad (2.7)$$

Загальним показником ефективності використання основних засобів є **фондовіддача основних засобів** — показник економічної ефективності використання основних виробничих фондів підприємства, розрахований як відношення річного обсягу випуску валової або товарної продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Визначають фондовіддачу за формулою:

$$\Phi_v = \frac{Q}{OZ_{cp}}, \text{ грн/грн; нат. од/грн}, \quad (2.8)$$

де Q — обсяг товарної (реалізованої) продукції (послуг) за рік, грн. Для характеристики фондовіддачі можуть бути використані натуральні вимірники (нат. од.);

OZ_{cp} — середньорічна вартість основних виробничих засобів підприємства, грн.

Фондовіддача основних засобів показує, яка кількість продукції в натуральному або вартісному вираженні припадає на одиницю вартості основних засобів. Збільшення фондовіддачі свідчить про позитивні зрушення в ефективності використання ОЗ. Для гірничого підприємства фондовіддача може зменшуватись внаслідок об'єктивних причин: поглиблення горизонту ведення робіт вимагає збільшення фінансування заходів на утворення та підтримку робочого стану пасивної частини ОЗ (насамперед, гірничих виробок).

Оберненим показником до фондовіддачі є показник **фондомісткість продукції**, що відображає вартість основних виробничих засобів у розрахунку на одиницю результату діяльності у вартісному або натуральному вигляді:

$$\Phi_e = \frac{OZ_{cp}}{Q}, \text{ грн/грн; грн/нат. од.} \quad (2.9)$$

Фондоозбросність праці, Φ_{on} — економічний показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, тобто величину основних виробничих фондів у вартісному вимірі, які використовує один працівник. Визначається як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників.

$$\Phi_{on} = \frac{OZ_{cp}}{Ч_{срп}}, \text{ грн/ос.} \quad (2.10)$$

де OZ_{cp} – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн;

$Ч_{срп}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб.

Рентабельність основних засобів:

$$R_{oz} = (П_ч / OZ_{cp}) \cdot 100, \% \quad (2.11)$$

де $П_ч$ – чистий прибуток підприємства, грн.

Цей показник більш коректний за фондовіддачу, оскільки віддзеркалює частку кінцевого фінансового результату, на відміну від проміжного (вироблена чи реалізована продукція).

HISTORY

NEWS

Business Analytics
 statistical analysis • System Analysis • Creative Reporting • Decision Support
 Data Management • Business Analytics for Decision Making • Predictive Analytics

Фрагмент річного звіту гірничо-збагачувального комбінату за розділом «Основні засоби»

Ступінь зносу основних засобів складає 52,37 % (коефіцієнт розраховано виходячи з планового та кінцевого терміну корисного використання).

Для підтримання рівня виробництва концентрату виконується програма підтримки та придбання основного технологічного обладнання.

За період з 2009 р. по 2013 р. в обліку об'єктів основних засобів мали місце зміни:

- введено в експлуатацію об'єктів основних засобів на суму 2229,8 млн грн;
- витрати на модернізацію та капіталізацію склали 671 млн грн;
- вибуло об'єктів внаслідок виходу із ладу на суму 86,2 млн грн;
- вибуття внаслідок безоплатної передачі на суму 24,5 млн грн;
- вибуття об'єктів внаслідок переведу до категорії активів призначених до продажу 25,3 млн грн.;
- вибуття об'єктів внаслідок надзвичайних подій на суму 38 тис. грн.

В рамках програми капітальних інвестицій у 2013 р. придбано та введено в експлуатацію технологічне обладнання:

- автосамоскиди БеЛАЗ-75131 в/п 130 т – 7 од.;
- гусеничний бульдозер САТ D9Т;
- колісний бульдозер САТ 814F;
- екскаватор ЕКГ-10.

Згідно з програмою розвитку реалізуються проекти:

- реконструкції об'єктів 1-й та 2-й черг хвостосховищ;
- розвитку південно-східного борта кар'єру;
- розширення відвалів № 1 та № 2;
- реконструкція тракта № 9 3 - 4 стадії подрібнення;
- капітальний ремонт залізничної колії та стрілочних переводів, капітальний ремонт ОПЭ-1АМ.

В 2014 р. запланований обсяг фінансування для реалізації інвестиційних проектів складе 670,4 млн грн без ПДВ.

Джерело <http://smida.gov.ua/>.

Шляхи підвищення ефективності використання основних засобів:

- модернізація або заміна застарілого обладнання;
- створення та впровадження інноваційної техніки;
- скорочення частки основних засобів, що перебувають у бездіяльності;
- збільшення завантаження обладнання; поліпшення якості ремонтів;
- матеріальне і моральне стимулювання персоналу щодо підвищення якості обслуговування об’єктів ОЗ.

2.4. Види зношення основних виробничих засобів. Амортизація. Методи нарахування амортизаційних відрахувань

Зношення – поступова втрата основними фондами своєї споживчої вартості в період експлуатації (рис. 2.8).

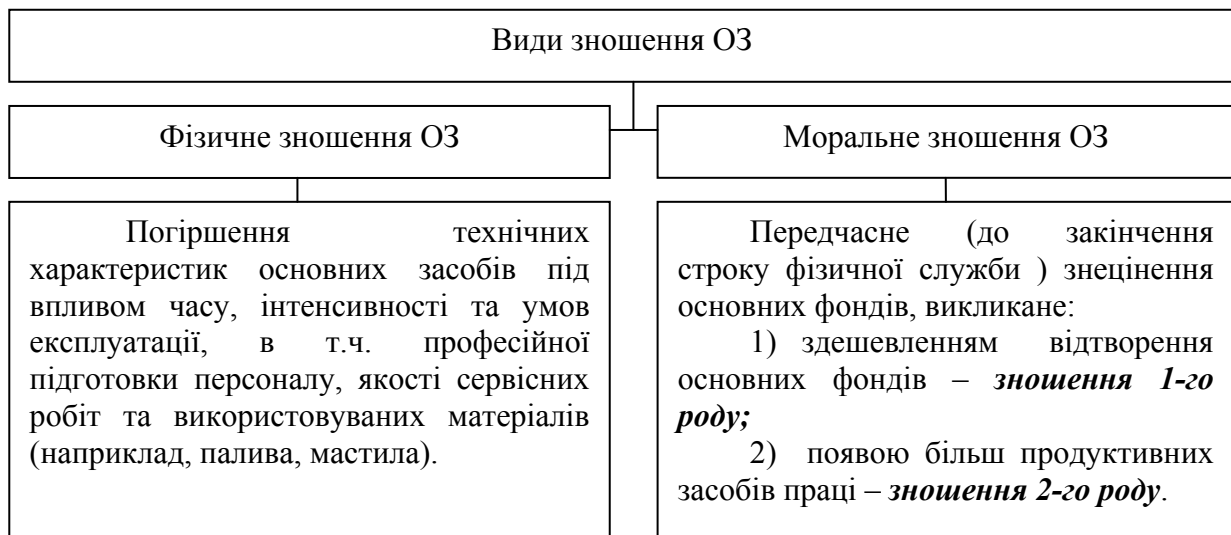


Рис. 2.8. Види зношення основних засобів

Фізичне зношення – фізичні матеріальні втрати основних фондів, унаслідок чого вони перестають задовольняти вимоги (потреби) споживачів.

Тобто фізичне зношення характеризує процес зміни натурально-речової властивості основних фондів, коли в результаті природно-виробничих факторів відбувається технічне зношення деталей і машин, деформація конструкцій, корозія металу, тобто настає непридатність до використання.

Основні виробничі фактори, що впливають на ступінь фізичного зношення:

- якість основних фондів (залежить від якості матеріалів, технологій);
- умови зберігання;
- фізико-механічні властивості гірських порід;
- дотримання технологічного режиму та правил експлуатації;
- дотримання термінів ремонту та їх якості;
- рівень кваліфікації обслуговуючого персоналу.

Фізичне зношення у відсотках розраховують за формулою:

$$K_{\text{ф.зн.}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}} 100, \% \quad (2.12)$$

де $T_{\text{ф}}$, $T_{\text{н}}$ – відповідно фактичний, нормативний строк служби обладнання, роки.

Моральне зношення або моральне старіння основних засобів – зниження вартості знарядь праці, незалежно від ступеня втрати ними своєї споживчої вартості (процес знецінення основних засобів ще до повного їх фізичного зношення), як наслідок відставання від науково-технічного прогресу та з огляду на зростання продуктивності праці в машинобудуванні.

Моральне зношення основних засобів відбувається у двох формах. Моральне зношення I роду – втрата засобами частини своєї початкової вартості внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, які їх виробляють, та появи більш дешевих технологій їхнього відновлення. Моральне зношення II роду – втрата вартості раніше придбаних засобів унаслідок появи досконаліших і продуктивніших машин і технологій завдяки досягненням технічного прогресу.

Зношування основних засобів призводить до необхідності відраховувати від їх вартості певні грошові суми на відтворення ОЗ. Це здійснюється в процесі амортизації.

Амортизація – процес систематичного, поступового перенесення вартості частини основного капіталу (основних фондів) у міру його фізичного зношення на витрати виробництва протягом терміну корисної (встановленої) експлуатації засобів виробництва.

Амортизаційні відрахування – перенесення частини вартості основних фондів із метою відшкодування їх зношення. Амортизаційні відрахування (**кошти**) включаються до собівартості продукції (роботи, послуг) і тим самим переходять у її ціну. Після реалізації продукції вони формують амортизаційний фонд, кошти якого використовуються для відтворення основного капіталу.

Норма амортизації – процент вартості основних виробничих фондів, який протягом певного періоду (як правило, це рік) відображає частку вартості основного капіталу, котра переноситься на валові витрати виготовленої продукції. Застосовується з метою визначення амортизаційних відрахувань.

Здійснення амортизації передбачає вибір підприємством методу амортизації із урахуванням їх особливостей, а тому й доцільності застосування у певних умовах господарської діяльності (табл. 2.1). Законодавство України дозволяє змінювати метод амортизації для об'єктів ОЗ. Облік об'єктів, що підлягають амортизації здійснюється за кожним об'єктом, що входить до складу окремої групи основних засобів. Вартість основних засобів, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість основних засобів.

Методи амортизації основних засобів

Метод	Пояснення*
Прямолінійний	річна сума амортизаційних відрахувань визначається як відношення вартості об'єкта ОЗ, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта ОЗ: $A_p = OZ_{ва} : T$; $OZ_{ва} = OZ_{п} - OZ_{л}$.
Переваги: легкість розрахунків; рівномірність списання вартості ОЗ. Недоліки: не враховується моральний знос об'єктів ОЗ.	
Зменшення залишкової вартості	річна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизаційних відрахувань та річної норми амортизації: $A_p = OZ_z (OZ_{п}) \times N_a$; $N_a = 1 - (OZ_{л} : OZ_{п})^{1/T}$
Переваги: протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення.	
Прискореного зменшення залишкової вартості	річна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизаційних відрахувань та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється: $A_p = OZ_z (OZ_{п}) \times N_a$; $N_a = (OZ_{ва} : T) \times 2$
Переваги: протягом першої половини корисного строку використання ОЗ відшкодовується до 60–70 % їх вартості. Обмеження: метод амортизації застосовується лише до ОЗ групи 4 (машини та обладнання) та групи 5 (транспортні засоби).	
Кумулятивний	річна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта: $A_p = OZ_{ва} \times k_i$; $k_i = K_p : Z_p$ Приклад: Строк служби 5 років. Число Z: $1 + 2 + 3 + 4 + 5 = 15$. Кумулятивний коефіцієнт: 1-й рік – $5/15$; 2-й рік – $4/15$ і т.д.
Переваги: Протягом перших років експлуатації об'єкта ОЗ накопичується значна сума коштів, необхідних для його відновлення. Недоліки: трудомісткість розрахунків.	
Виробничий	місячна сума амортизаційних відрахувань визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції та виробничої ставки амортизації: $A_m = N_m \times N_a$; $Вст = OZ_{ва} : Q_p$ Застосовується для нарахування амортизаційних відрахувань об'єктів ОЗ, стан яких залежить від кількості виробленої продукції.
Переваги: раціональність, прив'язка до фактичних результатів. Недоліки: складність визначення фактичного виробітку окремих об'єктів ОЗ.	

* – умовні позначення: A_p — річна сума амортизаційних відрахувань; $OZ_{ва}$ — вартість, що амортизується; A_m — місячна сума амортизаційних відрахувань; T — строк корисного використання об'єкта; $OZ_{п}$ — первісна вартість; $OZ_{л}$ — ліквідаційна вартість; OZ_z — залишкова вартість; N_a — норма амортизації; k_i — кумулятивний коефіцієнт; K_p — кількість років, що залишилися до кінця строку корисного використання об'єкта ОЗ; Z_p — сума числа років корисного використання об'єкта ОЗ; N_m — фактичний місячний обсяг продукції; $Вст$ — виробнича ставка амортизації; Q_p — обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта ОЗ.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів (наприклад, інструментів, які швидко зношуються та коштують менше 2500 грн) та бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням підприємства одним із двох способів:

1) «50 % / 50 %». Згідно з ним амортизація нараховується в першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 % його вартості, що амортизується, а решта 50 % нараховується в місяці списання об'єкта з балансу;

2) «100 %». За цим методом амортизація нараховується в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 % його вартості, що амортизується.

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Основні засоби підприємства, як вартісні матеріальні активи довгострокового використання у виробничо-комерційних циклах підприємства, є засобами праці, завдяки яким перетворюється предмет праці, та матеріальними цінностями, які утворюють умови праці на підприємстві (виробнича інфраструктура).

2. Економічна сутність основних засобів виробництва полягає в тому, що основні засоби, цілеспрямовано утворені за рахунок відповідних інвестицій, дозволяють підприємству виробляти продукцію, яка, маючи власну вартість, реалізується на ринку та забезпечує підприємству прибуток.

3. Основні засоби є не однорідними, враховуючи їх вид, потужність, особливості використання на інші ознаки. Структурування основних засобів надає можливість зрозуміти специфіку забезпечення господарських процесів матеріальними активами в аспекті розподілу капіталовкладень, стану процесу відшкодування вартості та відновлення основних засобів.

4. Облік в натуральній формі передбачає інвентаризацію основних засобів, під час якої перевіряється і документально підтверджується наявність, стан й оцінка основних засобів. Облік в грошовій формі потрібен для планування відтворення, визначення амортизації як елемента собівартості, визначення рентабельності виробництва, руху основних фондів, їх зносу. Облік в грошовій формі передбачає розрахунок та аналіз облікових видів вартості основних засобів: первісна, залишкова, відновлювальна, середньорічна, ліквідаційна.

5. Для оцінки ефективності використання основних засобів використовують різні показники, зокрема часткові та загальні. До часткових показників віднесені: коефіцієнт екстенсивного завантаження, коефіцієнт інтенсивного завантаження, інтегральний коефіцієнт завантаження. До загальних показників ефективності використання основних засобів підприємства відносять: фондвіддачу основних засобів; фондомісткість продукції; фондоозброєність праці; рентабельність основних засобів.

6. На підставі аналізу результатів обліку та оцінки ефективності використання основних засобів визначаються шляхи підвищення зазначеної ефективності: техніко-технологічні, організаційні та економічні. Основні

рекомендації з цього питання передбачають: модернізацію або заміну застарілого обладнання; створення та впровадження інноваційної техніки; матеріальне і моральне стимулювання персоналу щодо підвищення якості обслуговування об'єктів основних засобів.

7. Фізичне зношення – процес зміни натурально-речової властивості основних фондів, коли в результаті природно-виробничих факторів відбувається технічне зношення деталей і машин, деформація конструкцій, корозія металу, тобто настає непридатність до використання. Моральне зношення основних засобів – передчасне (до закінчення строку фізичної служби) знецінення основних фондів, викликане здешевленням відтворення основних фондів, появою більш продуктивних засобів праці.

8. Зношування основних засобів призводить до необхідності відраховувати від їх вартості певні грошові суми на відтворення основних засобів. Це здійснюється в процесі амортизації. Для цього використовують різні методи амортизації, які мають відмінності в темпі відшкодування вартості основних засобів.

9. Оскільки цілі підприємства та його ринкові можливості змінюються у часі, то відтворення основних виробничих засобів може бути декількох форм: просте відтворення або реновація (підтримка поточного обсягу виробничої потужності); звужене відтворення (зменшення виробничої потужності); розширене відтворення (збільшення виробничих потужностей віддзеркалює наявність оптимістичних очікувань щодо бізнесу).



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Поясніть економічну сутність основних засобів підприємства.
2. Поясніть види структур основних засобів. Яку інформацію надає таке структурування?
3. Поясніть форми організації обліку основних засобів на підприємстві. Яким чином використовуються отримані результати обліку?
4. Що розуміють під зносом основних виробничих засобів. Які рішення та в яких випадках мають прийматись керівництвом щодо основних засобів.
5. Поясніть фактори, що впливають на ступінь зношення основних засобів.
6. Поясніть цілі амортизації основних засобів.
7. Поясніть відмінності методів амортизації основних засобів.

8. Поясніть показники ефективності використання основного технологічного устаткування та шляхи поліпшення цих показників.

9. Поясніть узагальнюючі показники ефективності використання основних виробничих засобів та шляхи поліпшення цих показників.



Тести для самоконтролю

1	<p>До основних виробничих фондів відносять:</p> <p>а) автотранспорт; б) спецодяг; в) паливно-мастильні матеріали; г) готову продукцію на складі; д) технологічні споруди.</p> <p>1) а, д 2) а,в,д 3) б, в, г</p>
2	<p>Амортизація основних фондів - це:</p> <p>а) зношення основних засобів; б) процес перенесення вартості основних засобів на витрати виробництва продукції; в) відновлення основних засобів.</p>
3	<p>Основні засоби (фонди) при зарахуванні їх на баланс підприємства в результаті придбання, будівництва оцінюються:</p> <p>а) за відновлюваною вартістю; б) за первісною вартістю; в) за залишковою вартістю; г) за середньорічною вартістю.</p>
4	<p>Початкова (первісна) вартість основних фондів складається з:</p> <p>а) ціни основних фондів; б) витрат на капітальний ремонт та модернізацію; в) витрат на транспортування і монтаж; г) амортизаційних відрахувань; д) витрат на демонтаж.</p> <p>1) б, в, д 2) а, д, г 3) а, в</p>
5	<p>Залишкова вартість основних фондів формується за рахунок:</p> <p>а) ціни основних фондів; б) початкової чи відновної вартості; в) витрат на демонтаж; г) амортизаційних відрахувань.</p>

6	<p>Фондомісткість - це відношення:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції; б) обсягу випуску продукції до середньорічної вартості фондів; в) річної суми прибутку до середньорічної вартості фондів.
7	<p>Фондовіддача - це відношення:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції у вартісному або натуральному вираженні; б) відношення обсягу випуску продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів; в) річної суми прибутку до середньорічної вартості фондів.
8	<p>Норма амортизації - це:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) поступове погашення вартості основних фондів перенесенням її на собівартість виготовленої продукції; б) процент відрахувань від вартості основних фондів; в) втрата частини вартості основних фондів під впливом науково-технічного прогресу.
9	<p>Знецінення основних фондів до їх повного фізичного зношення називається зношенням:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) фізичним; б) моральним; в) матеріальним; г) загальним.
10	<p>Натуральний облік основних засобів передбачає:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) складання єдиного переліку основних засобів підприємства; б) інвентаризацію основних засобів в підрозділах та на підприємстві в цілому; в) введення матеріальної відповідальності за псування основних засобів. г) усі відповіді правильні.

Лекційний модуль 3

ОБОРОТНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

Зміст

3.1. Призначення, склад, класифікація, структура оборотних фондів.

3.2. Джерела формування та поповнення оборотних фондів.

3.3. Кругообіг, стадії кругообігу оборотних фондів.

3.4. Нормування обігових коштів.

3.5. Показники ефективності використання оборотних фондів, шляхи покращення їх використання.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

<i>основна компетентність:</i>	<i>похідні компетентності:</i>
позначати економічну сутність оборотних фондів виробництва та пояснювати їх вплив на формування результатів діяльності гірничого підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – позначати склад оборотних фондів; – здійснювати систематизацію оборотних фондів підприємства; – пояснювати сутність джерел формування та поповнення оборотних фондів; – графічно позначати кругообіг оборотних фондів та пояснювати сутність його стадій; – пояснювати сутність процесу нормування оборотних фондів; – позначати показники ефективності використання оборотних фондів; – розраховувати показники ефективності використання оборотних фондів підприємства; – розробити та оцінювати напрями покращення використання оборотних фондів; – порівнювати між собою головні ознаки основних та оборотних фондів виробництва підприємства.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Вивільнення обігових коштів, витрати майбутніх періодів, власні кошти, джерела оборотних фондів підприємства, стадії кругообігу оборотних фондів, залучені кошти, коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті (коефіцієнт закріплення), коефіцієнт обертання обігових коштів, ненормовані оборотні фонди, норма запасу, норматив оборотних фондів, нормовані оборотні фонди, нормування оборотних фондів, обігові кошти, оборот обігових коштів, оборотні виробничі фонди, позикові кошти, структура оборотних фондів, тривалість одного обороту обігових коштів, фонди обігу.

3.1. Призначення, склад, систематизація, структура оборотних фондів

Для здійснення господарської діяльності підприємство використовує як основні виробничі засоби, так й оборотні фонди. Перша частина оборотних фондів (*оборотні виробничі фонди*) в речовій формі використовується для виробництва продукту. Інша частина оборотних фондів (*фонди обігу*) визначає ресурси підприємства, які підлягають обігу (обміну). На відміну від основних виробничих засобів оборотні виробничі фонди споживаються в одному виробничому циклі, а їхня вартість повністю додається до вартості виготовленої продукції.

Оборотні фонди – предмети праці, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, зазнають зміни своєї натурально-речової форми, повністю переносять свою вартість на собівартість продукції (витрати виробництва).

Склад оборотних фондів – сукупність утворюючих їх елементів (рис. 3.1).
Структура оборотних фондів – співвідношення окремих їх елементів в загальній вартості фондів.

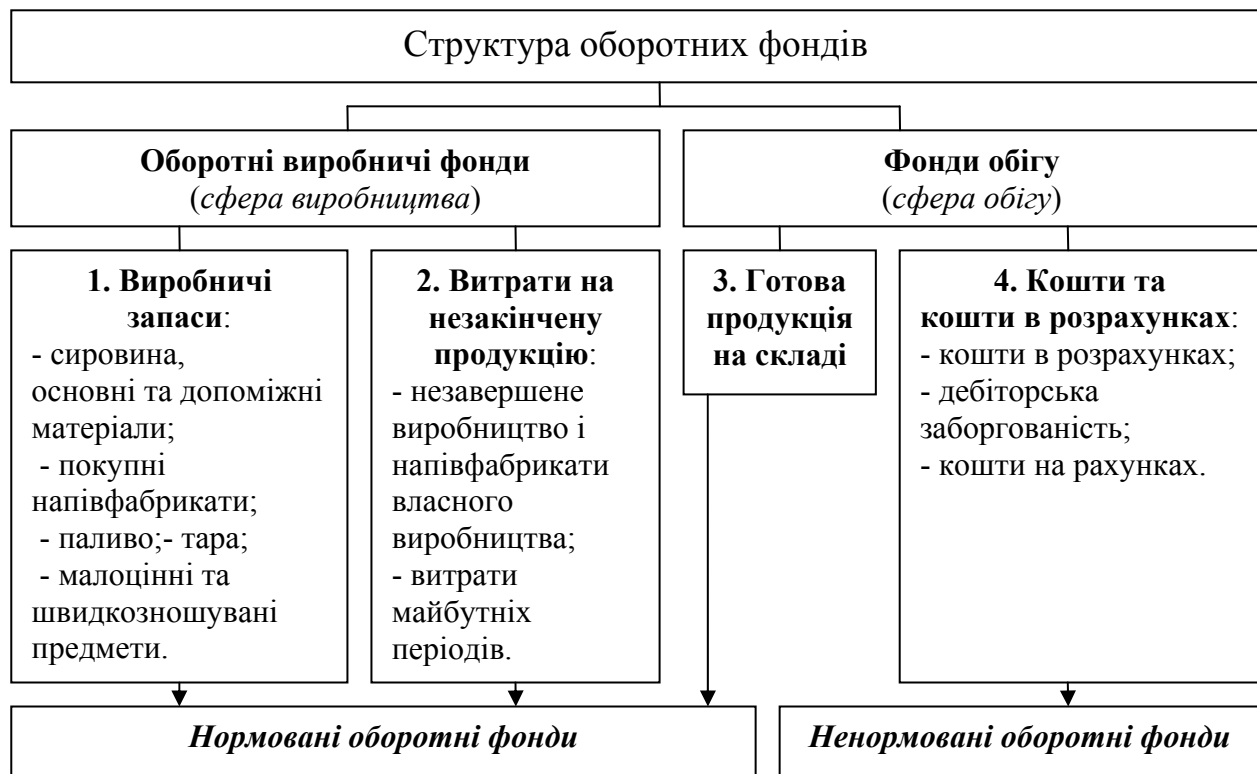


Рис. 3.1. Склад і структура оборотних фондів.

Елементи оборотних фондів:

– *незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення* (предмети праці, які залучені до виробничого процесу; напівфабрикати: руда на різних стадіях дроблення);

– витрати майбутніх періодів (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, які здійснюються в поточному періоді, але будуть віднесені на продукцію в майбутньому: витрати на оновлення технології виробництва або переміщення устаткування тощо);

– дебіторська заборгованість погіршення фінансового стану підприємства, що обумовлено неповним розрахунком покупців за поставлену продукцію підприємства. Причини неповної сплати клієнтами суми контрактів на поставку продукції може бути пов'язані з різними причинами: від об'єктивного погіршення фінансового стану клієнтів до свідомого порушення етики ділових відносин за умов достатності коштів для здійснення платежів;

– кошти в розрахунках – кошти в міжбанківських розрахунках, тобто списані з рахунку покупця, але поки не зараховані на рахунок підприємства з причин специфіки банківських розрахунків. Термін проведення платежу в середньому від одного до трьох робочих днів, але інтенсивне використання банківських інформаційних технологій дозволяє зробити цю дію майже миттєво.

Для гірничодобувного підприємства специфічними складовими оборотних виробничих фондів є металеві вироби, ліс, вибухові речовини, емульсія, зубки для комбайна, матеріали закріплення тощо.

За різними видами економічної діяльності кожного підприємства структура оборотних фондів складається по-різному, оскільки залежить від технології виробництва, номенклатури продукції, змісту контрактів на постачання продукції тощо. Розмір оборотних виробничих фондів визначається переважно тривалістю циклу виготовлення продукції, рівнем розвитку техніки, досконалістю технології та організації праці. Вартість засобів обігу залежить головним чином від умов реалізації продукції.

Кошти обігові – грошові засоби підприємства, що йдуть на фінансування господарської діяльності в межах одного відтворюваного циклу виробництва або в короткостроковому періоді (до одного року) на формування та поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, на ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у незавершених платежах, на розрахункових рахунках у банках і в касах підприємств та організацій. Таким чином, обігові кошти відображають сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому вимірі.

Розмір обігових коштів залежить від цін на оборотні виробничі фонди, цін на продукцію підприємства з урахуванням обсягів цих матеріальних цінностей, а також фінансових показників діяльності підприємства.

Загалом класифікація оборотних фондів має важливе значення, оскільки дає можливість підприємству визначити їх оптимальний склад і структуру, потреби та джерела формування. Від цього, зокрема, залежить фінансовий стан підприємства.

3.2. Джерела формування та поповнення оборотних фондів

У залежності від джерел формування обігові кошти поділяються на власні, позикові та залучені (рис. 3.2).

Власні – кошти підприємств, які сформовані за рахунок статутного капіталу, прибутку та амортизаційних відрахувань. Ці кошти постійно знаходяться у підприємства та строк користування ними не встановлюється.

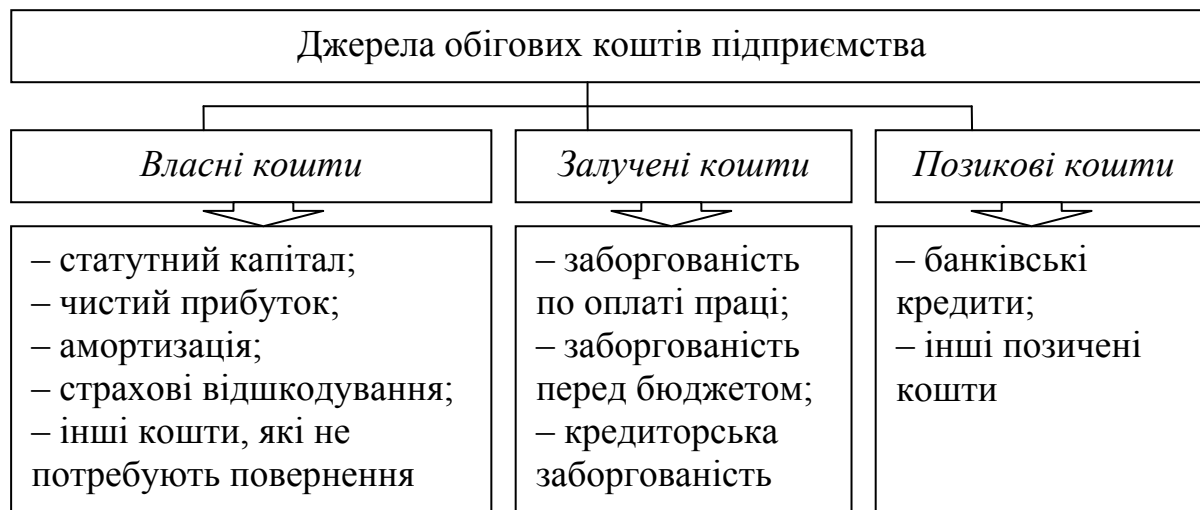


Рис. 3.2. Джерела формування та поповнення оборотних фондів підприємства

Позикові – кошти, що отримуються підприємствами у вигляді банківських кредитів для створення запасів матеріальних цінностей та покриття затрат виробництва. Вони надаються підприємствам на визначений строк, після закінчення якого повинні бути повернені банку зі сплатою визначених відсотків за кредит.

Залучені – кошти, що не належать підприємству, однак у силу діючої системи розрахунків знаходяться в його обігу (наприклад, борг перед постачальником).

Зверніть увагу, що статутний капітал також трактують як залучені кошти, адже:

- вони не є фінансовим результатом господарської діяльності, тобто це не прибуток;
- повертати їх інвесторам не потрібно на відміну від позик.

Порядок формування джерел створення оборотних засобів на підприємствах залежить від форми власності, специфіки структури управління та інших факторів.

З урахуванням моменту часу формування оборотних фондів розрізняють:

- *джерела формування оборотних фондів (до початку діяльності):*
 - власні оборотні кошти;
 - позикові кошти і кошти цільового призначення (інвестиції).

- джерела поповнення (доступні за результатами, в процесі діяльності):
 - прибуток підприємства;
 - залучені кошти (позикові кошти і кошти цільового призначення).

HISTORY

NEWS

System Analysis
 Statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
 Data Management Business Analysis for Decision Making Predict Analytics

Склад та структура оборотних активів гірничо-збагачувального комбінату

Джерело: Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2013 р.

Оборотні активи	Вартість, тис. грн	Структура, %
Запаси	430815	2,51
Виробничі запаси	204515	1,19
Незавершене виробництво	14978	0,09
Готова продукція	42701	0,25
Товари	168621	0,98
Поточні біологічні активи	1	0
Депозити перестраховання	0	0
Векселі одержані	5288	0,03
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	16580244	96,48
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	71428	0,42
з бюджетом	44463	0,26
у тому числі з податку на прибуток	44419	0,26
з нарахованих доходів	5	0
із внутрішніх розрахунків	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	35922	0,21
Поточні фінансові інвестиції	0	0
Гроші та їх еквіваленти	16623	0,1
Готівка	4	0
Рахунки в банках	16619	0,1
Витрати майбутніх періодів	741	0
Інші оборотні активи	0	0
Усього за розділом II	17185530	100

Джерело <http://smida.gov.ua/>.

HISTORY

NEWS

System Analysis
 Creative Reporting
 Decision Support
 Data Management
 Business Analytics for Decision Making
 Big-Data Analytics
 Decision Making

**Склад та структура оборотних активів
 вугледобувного об'єднання**
 Джерело: Баланс (Звіт про фінансовий стан)
 на 31.12.2014 р.

Оборотні активи	Вартість, тис. грн	Структура, %
Запаси	456105	16,02
Виробничі запаси	201713	7,08
Незавершене виробництво	152548	5,36
Готова продукція	97577	3,43
Товари	4267	0,15
Поточні біологічні активи	0	0
Депозити перестраховання	0	0
Векселі одержані	669	0,02
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1556460	54,65
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	442808	15,55
з бюджетом	0	0
у тому числі з податку на прибуток	0	0
з нарахованих доходів	8786	0,31
із внутрішніх розрахунків	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	279293	9,81
Поточні фінансові інвестиції	0	0
Гроші та їх еквіваленти	72299	2,54
Готівка	0	0
Рахунки в банках	0	0
Витрати майбутніх періодів	8566	0,3
Інші оборотні активи	22820	0,8
Усього за розділом II	2847806	100,00

Джерело <http://smida.gov.ua/>.

3.3. Кругообіг, стадії кругообігу оборотних фондів

Оборот обігових коштів – безперервний процес послідовного переходу засобів із грошової форми в товарну (перша стадія кругообігу – грошова, сфера обігу, створення виробничих запасів), з товарної – у виробничу (друга стадія кругообігу – сфера виробництва, створення товарної продукції), з виробничої – у товарну (третьа стадія кругообігу – товарна, сфера обігу, реалізація товарної продукції та надходження коштів на розрахунковий рахунок) і знову перехід у грошову форму (рис. 3.3).

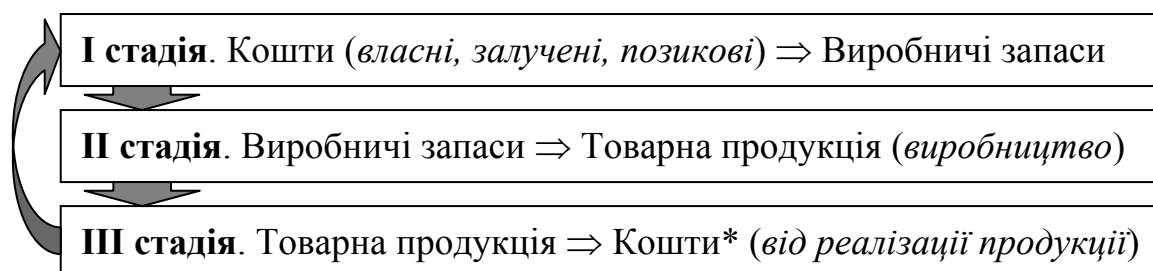


Рис. 3.3. Стадії кругообігу оборотних фондів підприємства

Перша стадія кругообігу є заготовчою (товари – запаси) – перехід засобів з грошової в товарну, тобто створення виробничих запасів. Друга стадія кругообігу (сфера виробництва) – створення товарної продукції з витратою виробничих запасів в натуральній формі. Випуск продукції означає завершення процесу виробництва та перехід від сфери виробництва до сфери обігу. Третя стадія кругообігу (товарна, сфера обігу) – реалізація готової продукції, яка забезпечує надходження грошових коштів від реалізації продукції. Грошова форма оборотних коштів на третій стадії їх кругообігу є початковою стадією нового обороту.

Тривалість циклу кругообігу оборотних коштів – це період від моменту потрапляння коштів в процес кругообігу для виробництва продукції до моменту повернення їх у грошовій формі після реалізації продукції, тобто це сума днів перебування оборотних коштів у вигляді грошей, виробничих запасів, незавершеного виробництва, у готових виробів і в розрахунках.

3.4. Нормування обігових коштів

Визначення потреби в обігових коштах фондах здійснюється через їх нормування.

Нормування обігових коштів (оборотних фондів) – процедура встановлення мінімальної потреби в грошових засобах, потрібних на виконання програм виробництва, реалізацію продукції, виконання розрахунків у встановлені терміни та в цілому для безперебійної та безпечної виробничо-господарської діяльності підприємства.

Нормування оборотних фондів здійснюється із врахуванням багатьох факторів, які впливають на господарську діяльність підприємств, зокрема:

- умови постачання підприємствам товарно-матеріальних цінностей: кількість постачальників, строки поставки, розмір партій, номенклатура та асортимент матеріальних цінностей, способи розрахунків з постачальниками;

- особливості організації виробництва: тривалість виробничого циклу, характер формування собівартості продукції, форми здійснення виробничої діяльності;

- особливості реалізації продукції: кількість споживачів продукції, географія постачань, призначення продукції та умови її транспортування, особливості контрактів на постачання продукції.

Керуючи складом, структурою та наявністю оборотних фондів з урахуванням запланованого обсягу виробництва та реалізації продукції підприємство може отримувати прибуток з мінімальними витратами.

У разі нестачі оборотних коштів можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, виникнення прострочених платежів, інші негативні явища в господарській діяльності.

Надлишок оборотних виробничих фондів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів, а також виникнення значних супутніх витрат на утримання складського господарства (приміщення складу, оплата праці персоналу складу, технічні прилади та механізми переміщення вантажів та їх обліку).

Таким чином, правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує:

- безперервність процесу виробництва;

- ефективне використання оборотних фондів на підприємстві;

- виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності.

- економію вільних коштів підприємства.

Визначення планової потреби в оборотних коштах передбачає розробку норм запасу і нормативів оборотних фондів на конкретний період (рік, півріччя, квартал) (рис. 3.4). Зокрема, це потребує:

- визначення та підсумування різних видів норм запасів;

- встановлення одиниць потреб в матеріальних цінностях, виходячи з кошторису витрат на виробництво;

- визначення нормативу оборотних коштів за кожним елементом в грошовому вираженні шляхом множення одиниць витрат в грошовому вираженні на відповідну норму запасу в днях;

- розрахунку сукупного нормативу оборотних фондів (загальної потреби в оборотних коштах) на підприємстві: підсумовування нормативів.

Найбільш трудомісткою і складною є розробка норм запасу (рис. 3.4, табл. 3.1). Норми запасу в днях застосовуються протягом кількох років, якщо суттєво не змінюються умови виробництва, постачання та збуту, розрахунків.



Рис. 3.4. Послідовність нормування оборотних фондів

Норма запасу — мінімально необхідна кількість того чи іншого матеріального ресурсу для стабільної роботи підприємства. Показник вимірюється в днях, на які вистачить ресурсу (дні запасу). Норма запасу включає поточний складський, транспортний запас, час на складування ресурсу та підготовку його до виробництва, страховий (гарантійний) запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача. За наявності кількох постачальників транспортний запас щодо конкретних видів матеріальних цінностей розраховується як середньозважена величина.

Підготовчий запас — час для прийняття, розвантаження, сортування, складування матеріалів.

Поточний запас — норма оборотних фондів у частині поточного запасу залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві. Чим частіше вони надходять на адресу споживача, тим меншим буде поточний запас.

Таблиця 3.1

Розрахунок оборотних фондів у виробничих запасах

1) норма запасу (в днях) по і-му виду матеріалу:	$T_{норм_i} = T_{пот_i} + T_{тр_i} + T_{підг_i} + T_{стр_i}; \quad (3.1)$ <p>де $T_{пот_i}$ – поточний запас, днів; $T_{тр_i}$ – транспортний запас, днів; $T_{підг_i}$ – підготовчий запас, днів; $T_{стр_i}$ – страховий запас, днів.</p>
Поточний запас:	$T_{пот} = 0,5I; \quad I = \sum I\phi \cdot P \text{ або } I = F_{пл}/n, \quad (3.2)$ <p>де I – середньозважений інтервал між постачаннями, днів; $I\phi$ – фактичні інтервали між постачаннями, днів; P – розмір партій, що постачаються (при підсумовуванні не враховується остання партія); n – число постачань в плановому періоді; $F_{пл}$ – тривалість планового періоду ($F_{рік} = 365; F_{кв} = 90; F_{міс} = 30$), днів.</p>
Страховий запас:	$T_{стр} = 0,5 T_{пот} \quad (3.3)$
2) частковий норматив оборотних фондів по і-му виду матеріалу:	$\Phi_{о_i} = Q_{ср.сут.i} \cdot T_{норм.i}, \text{ грн на т од.} \quad (3.4)$ <p>де $Q_{ср.доб.i}$ – середньодобова потреба по і-му виду матеріалу:</p> $Q_{ср.доб_i} = Q_i / F_{пл}, \text{ грн/день,} \quad (3.5)$ <p>де Q_i – потреба в і-му виді матеріалу в плановому періоді, грн.; $F_{пл}$ – тривалість планового періоду, днів.</p>
3) загальний норматив оборотних фондів	$\Phi_{он} = \sum_{i=1}^n \Phi_{о_i}, \text{ грн,} \quad (3.6)$ <p>де n – кількість видів матеріалів.</p>

Страховий запас створюється з метою запобігання наслідкам можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримка вантажу в дорозі; зміна постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором. Норма обігових коштів на страховий запас встановлюється, як правило, в межах 50 % поточного запасу. Для матеріалів, що надходять зі складів постачальницьких і збутових організацій з доставкою автотранспортом, страхового запасу здебільшого не передбачається. В окремих випадках, пов'язаних із підвищеним ризиком несвоєчасного надходження матеріалів, норму обігових коштів у частині страхового запасу щодо окремих видів матеріалів можна збільшити понад 50 % норми обігових коштів на поточний запас.

Норматив обігових коштів (оборотних фондів) – розрахована кількість грошових засобів, потрібних для безперебійної та безпечної виробничо-господарської діяльності підприємства. Визначення цієї величини виконують з урахуванням норм запасу матеріальних ресурсів.

Норматив обігових коштів для незавершеного виробництва (H_n) визначається з формули:

$$H_n = B \cdot T \cdot K, \text{ грн}, \quad (3.7)$$

де B – одноденні витрати за планом останнього кварталу, грн;

T – тривалість виробничого циклу, днів;

K – коефіцієнт зростання витрат.

Норма обігових коштів для незавершеного виробництва визначається множенням тривалості виробничого циклу на коефіцієнт зростання витрат. Одноденні витрати обчислюються діленням виробничої собівартості виробленої продукції в останньому кварталі планового року на 90.

Витрати майбутніх періодів включають виробничі витрати, здійснені в даному плановому періоді, які буде віднесено на собівартість продукції, котра випускатиметься в наступні періоди. До них належать витрати, зв'язані з підготовкою нових виробництв і нових видів продукції, якщо вони не фінансуються із фонду розвитку виробництва, витрати, пов'язані з проведенням гірничих розробок, гірничо-підготовчих, розкривних та інших робіт.

Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів (H_m) визначається за формулою:

$$H_m = K_o + V_n - V_v, \text{ грн}, \quad (3.8)$$

де K_o – сума коштів на початок запланованого періоду, за відрахуванням отриманих банківських кредитів, грн;

V_n – витрати, що проводяться в плановому році та передбачені відповідними кошторисами, грн;

V_v – витрати, які включаються в собівартість продукції запланованого року та передбачені кошторисом виробництва, грн.

Норматив обігових коштів для готової продукції (H_{gn}) визначається як добуток норми оборотних коштів у днях і одноденного випуску товарної продукції в плановому році за виробничою собівартістю:

$$H_{gn} = Q_d \cdot T_{ok}, \text{ грн}, \quad (3.9)$$

де Q_d – одноденний випуск продукції в останньому кварталі планового року за виробничою собівартістю, грн;

T_{ok} – норма запасу оборотних коштів для готової продукції, днів.

Норма запасу обігових коштів для готової продукції обчислюється в днях і включає такі елементи: час на комплектування виробів для поставки, упаковку продукції, час на оформлення і здачу платіжних документів у банк. Час на окремі операції визначається розрахунковим способом.

3.5. Показники ефективності використання обігових засобів, шляхи покращення використання оборотних фондів

Стан і ефективність використання оборотних фондів – одна з головних умов успішної діяльності підприємства. Розвиток ринкових відносин визначає нові умови їхньої організації. Висока інфляція, неплатежі й інші кризові явища змушують підприємства змінювати свою політику стосовно оборотних фондів, шукати нові джерела поповнення, вивчати проблему ефективності їхнього використання.

Тривалість одного обороту обігових коштів. Для характеристики ефективності використання обігових коштів на підприємствах використовуються різноманітні показники, найважливішим з яких є швидкість обертання. Вона обчислюється в днях і характеризується періодом, за який обігові кошти підприємства здійснюють один оборот:

$$T_{об} = \frac{\Phi_{он} \cdot F_{пп}}{Q_p}, \text{ днів}, \quad (3.10)$$

де $\Phi_{он}$ – загальний норматив оборотних коштів в плановому періоді, грн;

Q_p – обсяг реалізованої продукції підприємства, грн;

$F_{пп}$ – тривалість планового періоду, днів.

Тривалість обертання коштів – синтетичний показник, здатний відображати одночасно результат процесу матеріального відтворення – обсяг реалізації створених товарів і наданих послуг за даний період – і ефективність використаних у цьому процесі матеріальних засобів і коштів. За сучасних умов він може використовуватись на рівні підприємств і на макрорівні для розробки комплексних економічних програм.

Коефіцієнт обертання обігових коштів. Для характеристики ефективності використання обігових коштів використовується коефіцієнт обертання, що визначається за формулою:

$$K_{об} = \frac{Q_p}{\Phi_{он}}; K_{об} = \frac{F_{пп}}{T_{об}}. \quad (3.11)$$

Цей показник характеризує кількість обертів обігових коштів за звітний період. Чим більше оборотів здійснюють обігові кошти, тим краще вони використовуються.

Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті (коефіцієнт закріплення) обчислюється за формулою:

$$K_з = \frac{\Phi_{он}}{Q_p}; K_з = \frac{1}{K_{об}}. \quad (3.12)$$

Він характеризує величину обігових коштів на 1 грн реалізованої продукції. Чим менше обігових коштів припадає на 1 грн реалізованої продукції, тим краще вони використовуються.

Вивільнення обігових коштів, а саме зменшення розміру загального нормативу обігових коштів, може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення обігових коштів – пряме скорочення потреби в

коштах проти попереднього періоду за одночасного збільшення обсягу виробництва (реалізації):

$$\Delta\Phi_{abc} = \Phi_{б/о} - \Phi_{пор/о}, \text{ грн}, \quad (3.13)$$

де $\Phi_{б/о}$, $\Phi_{пор/о}$ – відповідно сума обігових коштів в базовому та порівнюваному періоді, грн;

Відносне вивільнення обігових коштів виникає тоді, коли внаслідок покращення їх використання підприємство з тією самою сумою коштів або з незначним їх зростанням у плановому році збільшує обсяг виробництва:

$$\Delta\Phi_{відн} = (T_{б/об} - T_{пор/об}) * \frac{Q_{р/пор}}{F_{пп}}, \text{ грн}, \quad (3.14)$$

де $T_{б/об}$, $T_{пор/об}$ – відповідно тривалість обороту оборотних коштів в базовому та порівнюваному періоді, грн;

$Q_{р/пор}$ – обсяг реалізованої продукції підприємства в порівнюваному періоді, грн.

За нинішніх умов господарювання через інфляційні процеси найбільш реальним є відносне вивільнення оборотних коштів. Ураховуючи це, слід більше уваги приділяти реалізації заходів, які сприяють відносному вивільненню обігових коштів.

Шляхи поліпшення використання оборотних фондів:

– скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей у зв'язку з переходом на оптову закупівлю, прямі економічні зв'язки з постачальниками, розширенням географії постачань, використання менш коштовних матеріалів;

– впровадження менш ресурсоємних технологій;

– підвищення ефективності використання виробничих запасів (трудова дисципліна, кваліфікація персоналу);

– прискорення виробничого циклу шляхом удосконалення організації виробництва;

– прискорення обертання обігових коштів за рахунок реалізації непотрібних товарно-матеріальних цінностей;

– скорочення тривалості комерційного циклу (реалізація, отримання оплати за поставку продукції);

– ефективне планування діяльності (цілі, стратегія, виробнича потужність та програма).

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Оборотні фонди – предмети праці, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, зазнають зміни своєї натурально-речової форми, повністю переносять свою вартість на собівартість продукції (витрати виробництва). Кошти обігові – грошові засоби підприємства, що йдуть на фінансування господарської діяльності в межах одного відтворюваного циклу виробництва або в короткостроковому періоді (до одного року) на формування

та поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, на ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у незавершених платежах, на розрахункових рахунках у банках і в касах підприємств та організацій. Таким чином, обігові кошти відображають сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому вимірі.

2. Склад оборотних фондів – сукупність утворюючих їх елементів, зокрема: виробничі запаси матеріалів, незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів; готова продукція на складі підприємства; дебіторська заборгованість (за поставлену продукцію); грошові кошти в міжбанківських розрахунках.

3. Обігові кошти поповнюються за рахунок власних, позикових та залучених джерел фінансування. Порядок формування джерел на підприємствах залежить від специфіки управління підприємством та інших факторів.

4. Оборот обігових коштів – безперервний процес послідовного переходу засобів із грошової форми в товарну (перша стадія кругообігу – грошова, сфера обігу, створення виробничих запасів), з товарної – у виробничу (друга стадія кругообігу – сфера виробництва, створення товарної продукції), з виробничої – у товарну (третья стадія кругообігу – товарна, сфера обігу, реалізація товарної продукції та надходження коштів на розрахунковий рахунок) і знову перехід у грошову форму. Довжина циклу кругообігу коштів – період від моменту потрапляння коштів в процес кругообігу для виробництва продукції до моменту повернення їх у грошовій формі після реалізації продукції.

5. Визначення потреби в оборотних фондах здійснюється через їх нормування – встановлення мінімально необхідної потреби оборотних фондів для безперебійної та безпечної роботи. Нормування оборотних фондів здійснюється із врахуванням багатьох факторів, зокрема: умови постачання товарно-матеріальних цінностей; особливості організації виробництва; особливості реалізації продукції. Нормування оборотних виробничих фондів передбачає розрахунок норм запасу та нормативу оборотних фондів.

6. Керуючи складом, структурою та наявністю оборотних фондів з урахуванням запланованого обсягу виробництва та реалізації продукції підприємство може отримувати прибуток з мінімальними витратами.

7. Оцінка ефективності використання оборотних фондів здійснюється за допомогою наступних показників: тривалість одного обороту обігових коштів; коефіцієнт обертання обігових коштів; коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті (коефіцієнт закріплення); вивільнення обігових коштів, зокрема, абсолютне та відносне.

Шляхи поліпшення використання оборотних фондів: скорочення виробничих запасів товарно-матеріальних цінностей; впровадження менш ресурсомістких технологій; підвищення ефективності використання виробничих запасів; прискорення виробничо-комерційного циклу шляхом удосконалення організації виробництва; ефективно планування діяльності.



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Розкрийте економічну сутність оборотних фондів, визначте склад, наведіть приклади можливої їх систематизації та структури.
2. Визначте та розкрийте сутність джерел формування та поповнення оборотних фондів.
3. Графічно позначте кругообіг оборотних фондів та поясніть сутність його стадій.
4. Розкрийте цілі та сутність процесу нормування оборотних фондів.
5. Охарактеризуйте показники ефективності використання оборотних фондів, наведіть шляхи покращення їх використання.
6. Порівняйте між собою головні ознаки основних та оборотних фондів виробництва підприємства.



Тести для самоконтролю

1	Які стадії проходять обігові кошти: а) грошову і товарну; б) грошову і реалізаційну; в) товарну, виробничу, грошову; г) грошову, реалізаційну, товарну; д) реалізаційну, грошову.
2	Ефективність використання обігових коштів характеризують: а) рівень віддачі обігових коштів; б) коефіцієнт обертання; в) середня тривалість обертання; г) фондівіддача, фондомісткість продукції. 1) а, б 2) б, в 3) в, г

3	<p>Оборотні фонди включають:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) транспортні засоби; б) робочі машини і устаткування; в) інструмент; г) оборотні виробничі фонди і фонди обігу; д) оборотні виробничі фонди і готову продукцію; е) фонди обігу і виробничі запаси. <p>1) а, г, д 2) в, б, е 3) г 4) е</p>
4	<p>До оборотних фондів не належать:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) сировина і основні матеріали; б) тара і паливо; в) верстати; г) відвантажена не оплачена продукція; д) транспортні засоби підприємства. <p>1) а, б 2) а, в, д 3) в, д</p>
5	<p>Які з перелічених елементів включають до складу ненормованих оборотних фондів:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) запаси тари і палива; б) витрати майбутніх періодів; в) готові товари на складі; г) відвантажена неоплачена продукція та засоби у розрахунках; д) запаси сировини та матеріалів; е) грошові засоби. <p>1) г, е 2) а, в 3) б, г 4) б, г, е</p>
6	<p>Які елементи входять до фондів обігу:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) продукція на складі; б) запаси сировини, матеріалів, палива; в) засоби у розрахунках; г) витрати майбутніх періодів; д) відвантажена неоплачена продукція; е) грошові засоби. <p>1) а, в, д, е 2) а, б, в, г 3) г, д, е</p>
7	<p>Який показник не використовується при оцінці ефективності обігових коштів:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) коефіцієнт змінності; б) кількість обертань; в) тривалість одного обертання; г) вартість обігових коштів, що вивільняються.

8	<p>Коефіцієнт обертання обігових коштів характеризують:</p> <ul style="list-style-type: none">а) розмір реалізованої продукції, що припадає на 1 грн обігових коштів;б) середня тривалість одного обертання;в) кількість обігових коштів за відповідний звітний період;г) рівень технічної озброєності праці;д) витрати виробничих запасів на 1 грн товарної продукції.
9	<p>Нормування оборотних фондів слід здійснювати за принципом:</p> <ul style="list-style-type: none">а) мінімізації ризиків зупинки виробництва;б) мінімізації коштів, які спрямовуються на «оборотні фонди»;в) пріоритету банківських кредитів;г) пріоритету самофінансування. <p>1) а, б 2) а, г 3) б, в 4) а</p>

Лекційний модуль 4

ПРОМИСЛОВО-ВИРОБНИЧИЙ ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Зміст

- 4.1. Сутність, склад та структура персоналу.
- 4.2. Якісно-кількісне планування персоналу.
- 4.3. Продуктивність праці робітника, шляхи її підвищення.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

<i>основна компетентність:</i>	<i>похідні компетентності:</i>
розраховувати явочний та обліковий (списковий) склад персоналу та визначати продуктивність праці категорій персоналу для різних часових періодів	<ul style="list-style-type: none"> – пояснювати поняття «персонал», його склад та структуру; – пояснювати сутність змінної та умовно-постійної категорій персоналу; – пояснювати сутність якісного та кількісного планування персоналу різних категорій; – пояснювати «явочний та списковий» склад трудящих; – пояснювати методи визначення явочного складу робітників з відрядною (змінна категорія робітників), погодинною (умовно-постійна категорія робітників) оплатою праці та кількості інженерно-технічних працівників; – розраховувати облікову (спискову) чисельність персоналу при різних режимах роботи підприємства та трудящих; – розраховувати продуктивність праці персоналу різних категорій; – пояснювати особливість розрахунку продуктивності праці для різних часових періодів; – розробляти шляхи та здійснювати оцінку підвищення продуктивності праці.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Фонди робочого часу, джерела набору персоналу, продуктивність праці, кваліфікація, керівники, коефіцієнт облікового складу, методи визначення чисельності трудящих, невиробничий (непромисловий) персонал, обліковий (списковий) склад персоналу, персонал підприємства, показники та чинники продуктивності праці, промислово-виробничий персонал, професія, робітники постійного та змінного складу, рух персоналу підприємства, службовці, спеціалісти, спеціальність, структура персоналу, трудомісткість випуску продукції, явочний склад персоналу.

4.1. Сутність, склад та структура персоналу

Для характеристики усієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри, трудовий колектив.

Персонал підприємства – сукупність постійних працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, які зайняті на підприємстві, отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

Структура персоналу – співвідношення різних категорій працівників (рис. 4.1). Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші особи на основі тимчасового трудового договору.



Рис. 4.1. Класифікація персоналу підприємств за вибірковими ознаками

Персонал підприємства за роллю, виконуваною ним у виробничому процесі, поділяється на дві частини.

1. *Промислово-виробничий персонал* – працівники, зайняті в основних і допоміжних підрозділах підприємства, в заводських лабораторіях, на дослідних установках, в заводоуправлінні, конструкторському бюро, галузевих і проблемних науково-дослідних лабораторіях, в охороні. Зокрема, до промислово-виробничого персоналу добувного підприємства належать: зайняті безпосередньо на видобутку корисних копалин; працівники силових (електростанція), інструментальних і ремонтних цехів (електроремонтні майстерні), включаючи працівників, зайнятих на капітальному ремонті свого обладнання; працівники підсобних і побічних цехів – на лісозаготівлях, на виробництві будівельних матеріалів тощо; працівники воєнізованої, вахтерської та пожежної охорони; працівники апарату управління, включаючи складську мережу і працівників з постачання і збуту.

2. *Невиробничий (непромисловий) персонал* – працівники організацій та господарств непромислового характеру, що входять до складу підприємств. Зокрема, до непромислового персоналу добувного підприємства належать: персонал навчальних центрів; персонал лікарсько-санітарних установ та установ з культурно-побутового обслуговування.

Такий розподіл персоналу підприємства на виробничу та невиробничу групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (наприклад, при визначенні продуктивності праці враховується чисельність тільки промислово-виробничого персоналу).

У відповідності з характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється, як правило, на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їх структурних підрозділів. До них відносяться директори, начальники, завідувачі, керуючі, виконроби, майстри на підприємствах, у структурних одиницях та підрозділах; повні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік тощо), а також заступники відповідно до перелічених посад.

Спеціалісти – працівники, що займаються інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, зокрема — інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

Службовці – працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема — діловоди, обліковці, архіваріуси, креслярі, секретарі, стенографісти тощо.

Робітники безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг тощо (рис. 4.2). В аналітичних цілях всіх робітників можна поділити на основних — тих, що безпосередньо беруть

участь у процесі створення продукції, та *допоміжних* — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва. Поступово, з розвитком виробництва, його механізації та автоматизації межі між основними та допоміжними робітниками стираються, а роль останніх (зокрема наладчиків, механіків) зростає.

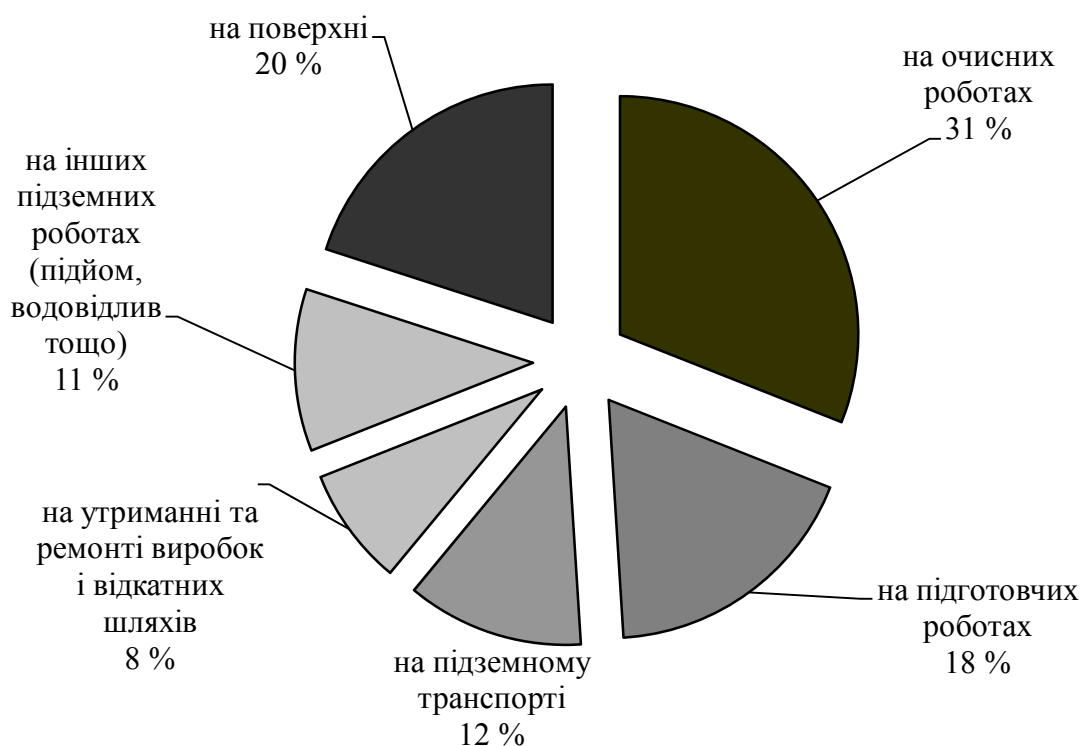


Рис. 4.2. Структура робітників вугледобувного підприємства (шахти) за виробничими процесам, %

На сучасному етапі розвитку промисловості триває процес поділу праці, особливості якого полягають у *поліпшенні якісного складу робочої сили* шляхом:

- вивільнення робітників, зайнятих ручною і важкою працею;
- збільшення частки робітників механізованої праці, насамперед зайнятих обслуговуванням, управлінням, наглядом за машинами і механізмами; ліквідації або часткового об'єднання окремих професій, появи нових;
- переходу від вузької спеціалізації до професій широкого профілю.

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

Професія – певний вид трудової діяльності, що вимагає спеціальних знань і практичних навичок.

Спеціальність виділяється в рамках певної професії і характеризує відносно вузький різновид трудової діяльності (рис. 4.3).

Професійний склад персоналу підприємства залежить від специфіки галузі діяльності, характеру продукції чи послуг, що надаються, рівня технічного розвитку. Кожна галузь має властиві лише їй професії та спеціальності. В той самий час існують загальні (наскрізні) професії робітників та службовців.



Рис. 4.3. Співвідношення професійного складу персоналу підприємства

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їх можливостях виконувати роботи тієї чи іншої складності.

Кваліфікація характеризує якість, складність праці і є сукупністю спеціальних знань і навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій або іншій посаді. Відрізняють *спеціалістів найвищої кваліфікації* (працівники, що мають наукові ступені та звання), *спеціалістів вищої кваліфікації* (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), *спеціалістів середньої кваліфікації* (працівники з середньою освітою та деяким практичним досвідом), *спеціалістів-практиків* (працівники, що займають відповідні посади — інженерні, економічні, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітники поділяються на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані і некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

Також зазначимо, що персонал підприємства формується та змінюється під впливом зовнішніх (демографічні процеси, правові та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) і внутрішніх факторів (характер продукції, технології та організації виробництва). Вплив зовнішніх факторів впливає на чисельність економічно-активного населення, пропозицію робочої сили, рівень зайнятості, кваліфікацію та місцезнаходження робочої сили. Тобто трудові ресурси, з сукупності яких формується персонал підприємства, є обмеженими та динамічними (змінюються кількісні та якісні показники з часом). Тому підприємство має додаткові статті витрат, пов'язаних з пошуком, відбором, адаптацію трудових ресурсів, їх переміщенням, підвищенням кваліфікації або перенавчанням, компенсацією втрати працездатності у разі

страхових випадків та відшкодуванням втрачених доходів при звільненні за ініціативою роботодавця.

Набір персоналу проводиться через систему ринку праці. До джерел зовнішнього набору належать:

- державні центри зайнятості, регіональні біржі праці;
- комерційні, в тому числі міжнародні підприємства та організації з працевлаштування;
- система контрактів підприємства з вищими, середньоспеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;
- публікація оголошень у ЗМІ;
- ярмарки вакансій, які організуються підприємствами для випускників навчальних закладів всіх рівнів.

На рис. 4.4. відображений зворотній вплив персоналу на внутрішні елементи підприємства та вплив (обмежений) результатів діяльності підприємства на стан зовнішнього середовища.



Рис. 4.4. Формування персоналу підприємства під впливом чинників зовнішнього та елементів внутрішнього середовища підприємства.

До внутрішніх джерел набору на заміщення вакансій відносять:

- підготовку своїх працівників на підприємстві;
- просування по службі своїх працівників;
- пряме звернення до своїх працівників щодо рекомендацій на роботу друзів, знайомих;
- регулярне інформування всього колективу про вакансії, які виникають.

Отже, планування персоналу підприємства та виконання визначених заходів – відповідальний етап утворення потенціалу підприємства для ведення ним успішної бізнесової діяльності.

4.2. Якісно-кількісне планування персоналу

Якісне планування персоналу – визначення необхідних категорій персоналу відповідно до змісту робіт технології виробництва. Цільові категорії віддзеркалюють потреби підприємства в персоналі визначеної професії, спеціальності, кваліфікації, що дозволить якісно виконувати передбачені виробничою програмою роботи та отримувати комерційний результат

Розглянемо особливості планування робітників – як категорії персоналу виробничого підприємства. В залежності від змінювання обсягів виробництва робітники поділяються на дві групи:

– *робітники змінного складу* – до них відносяться трудящі, чисельність яких залежить від обсягу виробництва (гірники очисних вибоїв, прохідники гірничих виробок, робітники по ремонту та підтримання гірничих виробок тощо);

– *робітники постійного складу* – сюди відносяться трудящі, чисельність яких не залежить або майже не залежить від планового обсягу виробництва (машиністи підйомів на поверхні, машиністи шахтних машин і механізмів, насосів, конвеєрних ліній, робітники, зайняті на транспортуванні вантажів тощо).

4.2.1. Методи визначення чисельності робітників (рис. 4.4)

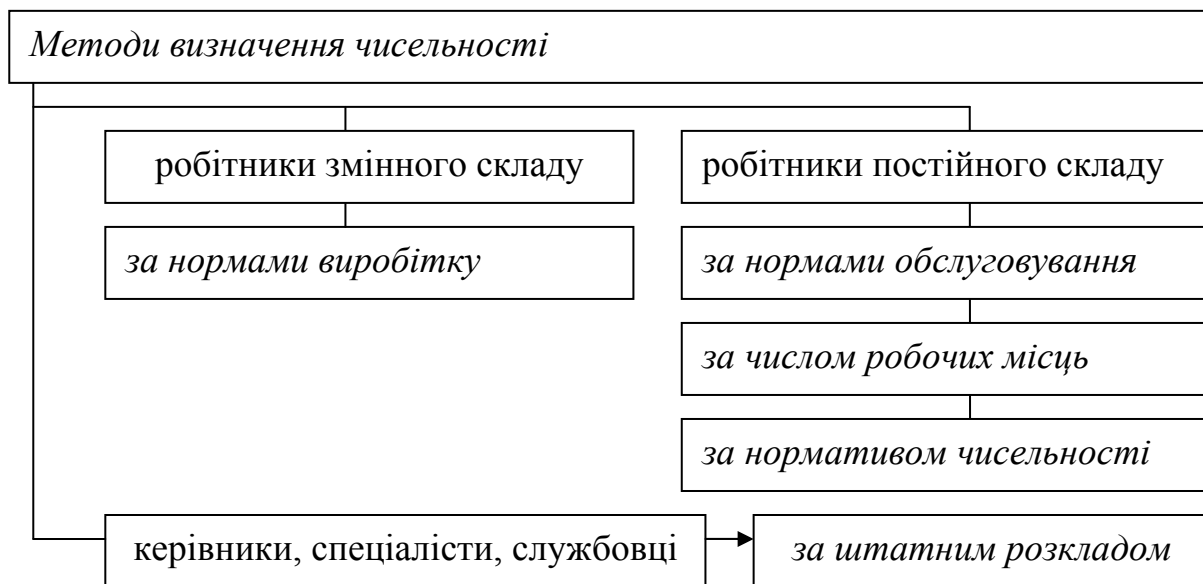


Рис. 4.4. Методи визначення чисельності персоналу підприємства

1) **За нормами виробітку.** Явочний склад робочих лав у вуглевидобувні зміни протягом доби:

$$Ч_{ЯВ} = \frac{D_{доб}}{H_k \cdot K_{ен}}, \text{ осіб,} \quad (4.1)$$

де $D_{доб}$ – добовий видобуток, т;

H_k – комплексна норма виробітку, т/особу в зміну;

K_{BH} – коефіцієнт виконання норм виробітку.

Явочна чисельність прохідницької бригади протягом доби:

$$Ч_{ЯВ} = q \cdot L, \text{ осіб}, \quad (4.2)$$

де q – питома трудомісткість, осіб-змін.;

L – добове просування, м.

Якщо H_K визначена з урахуванням трудомісткості робіт у ремонтно-підготовчу зміну, то явочний склад визначений з урахуванням чисельності робітників, зайнятих у цю зміну.

2) **За нормами обслуговування.** Явочний склад робітників дільниці, зайнятих технічним обслуговуванням і ремонтом засобів автоматизації визначається виходячи з наявності і ремонтної складності устаткування, а також поправочних коефіцієнтів, які враховують умови робіт. Відповідно до визначеної сумарної ремонтної складності устаткування знаходять нормативну чисельність електрослюсарів. Наприклад, нормативна чисельність електрослюсарів H_q визначається за сумарною трудомісткістю робіт з урахуванням поправочних коефіцієнтів, які характеризують умови робіт, при використанні формул:

а) на видобувних і підготовчих дільницях:

$$H_q = \frac{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot \sum T_{op}}{357 \cdot t_{зм}}, \text{ осіб}, \quad (4.3)$$

де $\sum T_{op}$ – сумарна річна нормативна трудомісткість планового технічного обслуговування і ремонту устаткування видобувної і підготовчої дільниць;

K_1 – коефіцієнт, що враховує пайову участь дільничних електрослюсарів у технічному огляді і ремонті устаткування (рекомендується $K_1 = 0,6$);

K_2 – коефіцієнт, що враховує технічне обслуговування і ремонт електропускової і захисної апаратури і гнучких кабелів ($K_2 = 1,2$);

K_3 – коефіцієнт, що враховує непланові ремонти устаткування, які виконуються ремонтними і черговими електрослюсарями дільниці ($K_3 = 1,3$);

$t_{зм}$ – тривалість робочої зміни на підземних роботах.

б) для загальношахтних служб забійного устаткування:

$$H_q = \frac{K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot (\sum T_{opд} + \sum T_{opп})}{357 \cdot t_{см}}, \text{ осіб}, \quad (4.4)$$

де $\sum T_{opв}$, $\sum T_{opп}$ – відповідно сумарна річна нормативна трудомісткість планового технічного обслуговування і ремонту устаткування видобувної і підготовчої дільниць;

K_1 – коефіцієнт, що враховує пайову участь електрослюсарів загальношахтної служби забійного устаткування в технічному огляді і ремонті (рекомендується $K_1=0,4$);

K_2 – коефіцієнт, що враховує непланові ремонти устаткування ($K_2 = 1,15$);

K_3 – коефіцієнт, що враховує ремонти устаткування, що не знаходиться в роботі ($K_3 = 1,1$).

3) **Визначення чисельності** основних і допоміжних робітників-погодинників **за числом робочих місць** (розстановка):

$$Ч_{сн} = n \cdot s, \text{ осіб,} \quad (4.5)$$

де n – число робочих місць;

s – число змін на добу.

4) **Чисельність керівників, спеціалістів і службовців** встановлюється виходячи з штатного розкладу, яке повинно відповідати виробничій потужності і структурі підприємства, раціональній системі управління, правильній розстановці фахівців і службовців по окремих його підрозділах. При визначенні чисельності фахівців і службовців слід враховувати можливість подальшого вдосконалення структури управління, механізації лічильно-обчислювальних робіт, централізації інформаційної служби і застосування комп'ютерів в управлінні виробництвом.

4.2.2. Обліковий (списковий) склад робітників

Облікова чисельність включає всіх постійних та тимчасових працівників, прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, перебувають вони на роботі, у відпустці, відрядженні, звільнені від роботи у зв'язку з непрацездатністю тощо (рис. 4.5).

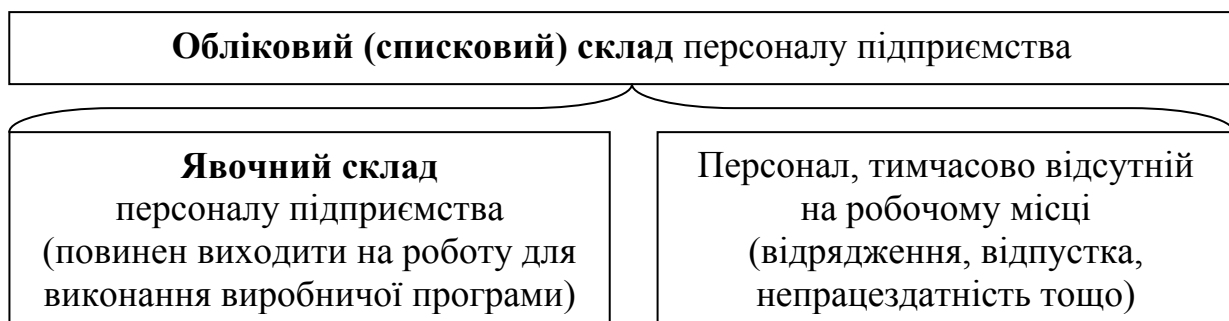


Рис. 4.5 Співвідношення облікового та явочного складу персоналу

Обліковий склад – працівники, прийняті на постійну і тимчасову роботу, пов'язану з основною і не основною діяльністю (наявні в списках штату підприємства):

$$Ч_{СП} = Ч_{ЯВ} \cdot K_{ос}, \text{ осіб,} \quad (4.6)$$

де $K_{ос}$ – коефіцієнт облікового складу.

Коефіцієнт облікового складу є розрахунковим показником і визначається на підставі прийнятого режиму роботи дільниці та категорії робітників:

$$K_{oc} = \frac{T_k - T_{cv} - T_{вих}}{T_k - T_{cv} - T_{вих}^! - T_{відп}}, \quad (4.7)$$

де T_k – річний календарний фонд часу (табл. 4.1), днів;

T_{cv} – кількість святкових днів у році (офіційно неробочих);

$T_{вих}$ – кількість вихідних на підприємстві (дільниці). При п'ятиденному робочому тижні $T_{вих} = 104$, а при шестиденному – $T_{вих} = 52$ днів;

$T_{вих}^!$ – кількість вихідних за рік, днів;

$T_{відп}$ – тривалість відпустки, днів.

HISTORY

NEWS

System Analysis
 Creative Reporting
 Decision Support
 Data Management
 Business Analytics
 Business Analysis for Decision Making
 big-t
 Econ
 Decision Making

ПАТ "ДТЕК ПАВЛОГРАДВУГІЛЛЯ"

Показник	2013 р.	2014 р.
Середньооблікова чисельність штатних працівників	25657	24897
Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб)	85	14
Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) (осіб)	26	0

ПАТ "Інгулецький ГЗК"

Показник	2013 р.
Середньооблікова чисельність штатних працівників	5 617
Середня чисельність позаштатних працівників та осіб, які працюють за сумісництвом (осіб)	17
Чисельність працівників, які працюють на умовах неповного робочого часу (дня, тижня) (осіб)	10

Джерело <http://smida.gov.ua/>.

Таблиця 4.1

Класифікація фондів робочого часу

Вид	Формула розрахунку
Календарний річний	$F_k = 24 \cdot 365 = 8760$ годин
Номінальний річний	$F_n = (D_k - D_{cv} - D_{вих}) \cdot T_{зм}$, годин, де $T_{зм}$ – тривалість зміни
Ефективний річний	$F_e = F_n \cdot (1 - \gamma/100)$, де γ – планована частка невиходів з поважних причин у %, що визначається за балансом робочого часу.

4.2.3. Рух персоналу підприємства

Рух персоналу пов'язаний із поняттям його мобільності (табл. 4.2). Плинність персоналу підприємства як показник руху має як позитивні, так і негативні ефекти.

Таблиця 4.2

Аспекти плинності персоналу на підприємстві

Ефекти	
Негативні	Позитивні
– прямі втрати виробництва, спричинені неукомплектованістю робочих місць;	– підвищення ефективності праці за рахунок того, що робота відповідає інтересам і здібностям працівника;
– зниження продуктивності праці;	– зниження монотонності праці;
– труднощі з формуванням загальних норм поведінки;	– поліпшення соціально-психологічного клімату;
– зміна неформальної структури персоналу та труднощі керування нестабільним колективом.	– ініціювання змін на підприємстві.
Фактори, які зумовлюють рух персоналу	
–	елементи внутрішнього середовища підприємства (розмір зарплати, умови праці, рівень автоматизації праці, перспектива професійного росту тощо);
–	особисті фактори (вік працівника, рівень освіти, досвід роботи тощо);
–	чинники зовнішнього середовища підприємства (економічна ситуація в країні, сімейні обставини, поява нових підприємств тощо).
Основні мотиви звільнень за власним бажанням	
–	професійно-кваліфікаційні;
–	незадовільна організація та умови праці;
–	стан здоров'я;
–	незадоволення заробітною платою;
–	незабезпеченість житлом;
–	віддаленість житла від роботи;
–	переміна місця проживання;
–	незадовільний соціально-психологічний клімат у колективі.
Основні процеси руху кадрів	
–	уведення на посаду, адаптація
–	професійні переміщення;
–	підвищення по службі;
–	пониження посади;
–	звільнення.
Підстави звільнення працівника (припинення трудової угоди)	
–	згода сторін;
–	закінчення терміну дії угоди, крім випадків, коли трудові відносини тривають і жодна зі сторін не вимагає їх припинення;
–	призов на військову службу;
–	розірвання трудової угоди з ініціативи працівника;
–	розірвання трудового договору з ініціативи адміністрації.

Рух кадрів на підприємстві характеризується за допомогою:

– коефіцієнту обороту робочої сили за прийомом

$$K_{пр} = ЧПР / Чсп, \quad (4.8)$$

де $ЧПР$ – чисельність прийнятих на роботу за відповідний період, осіб;

$Чсп$ – середньооблікова чисельність працівників за цей же період, осіб;

– коефіцієнту обороту робочої сили за звільненням

$$K_{зв} = Чув / Чсп, \quad (4.9)$$

де $Чзв$ – загальна чисельність звільнених за відповідний період з яких-небудь причин, осіб;

– коефіцієнту плинності кадрів

$$K_{пл} = Ч'зв / Чсп, \quad (4.10)$$

де $Ч'зв$ – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом, осіб.

4.3. Продуктивність праці робітника, шляхи її підвищення

Продуктивність праці – показник результативності (ефективності) трудових затрат, спрямованих на створювання матеріальних благ. Рівень продуктивності визначається кількістю продукції (обсягом виконаних робіт чи наданих послуг), яку виробляє один працівник за одиницю робочого часу (наприклад, за годину, зміну, місяць, рік), вимірюваної в натуральних і грошових одиницях.

Тобто продуктивність праці характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг за одиницю часу в певних умовах технічного та організаційного забезпечення виробництва, з одного боку, та кількістю праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого.

Залежно від прямого чи оберненого співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці (рис. 4.6): виробіток; трудомісткість. Рівень продуктивності праці характеризується показником виробітку, який визначає кількість продукції, виготовленої за одиницю часу. Зворотним виробітку є показник трудомісткості.

Виробіток — прямий показник рівня продуктивності праці, що визначається кількістю продукції (робіт, послуг), виготовленої одним працівником за одиницю робочого часу. Методи визначення виробітку: натуральний (різновидом натуральної одиниці виміру виробітку є умовно натуральні одиниці); вартісний (табл. 4.3).

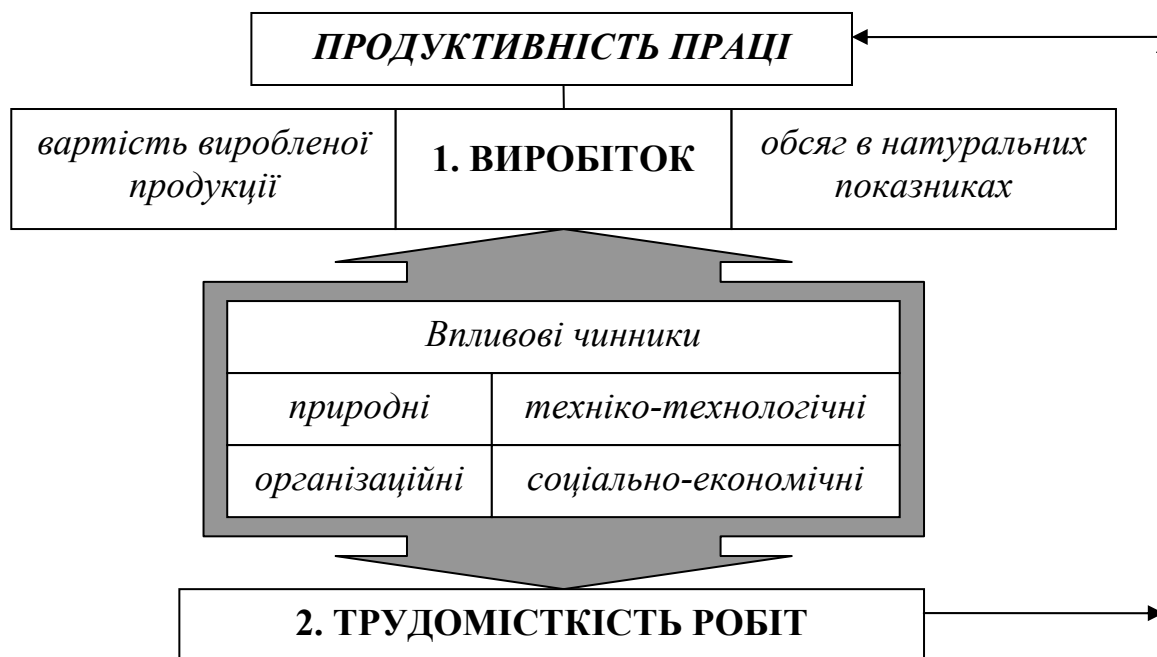


Рис. 4.6. Показники та чинники продуктивності праці

Таблиця 4.3

Продуктивність праці (виробіток) робітника за період

Вид	Метод розрахунку
Годинна продуктивність праці	$P_g = Q / F_{\text{ч}}, \quad (4.10)$ <p>де Q – обсяг випуску в плановому періоді, виміряний валовою (товарною) продукцією або натуральними одиницями виміру; F_{год} – відпрацьований робітниками час в плановому періоді за вирахуванням всіх втрат часу, пов'язаних з непродуктивною роботою (F_е – при плануванні та F_ф – при аналізі), год.</p>
Денна продуктивність праці	$P_{\text{дн}} = Q / F_{\text{р.д}} = P_g (T_{\text{зм.ф}} - T_{\text{зм.п}}), \quad (4.11)$ <p>де F_{р.д} – відпрацьовані робітниками в плановому періоді число людино-днів; T_{зм.ф} – фактична тривалість зміни, год; T_{зм.п} – час внутрішньозмінних втрат з організаційно-технічних причин.</p>
Місячна (квартальна, річна) продуктивність праці	$P = Q / \text{Чсп} = P_{\text{дн}} * \text{Др.д.}, \quad (4.12)$ <p>де Чсп – середньооблікова чисельність робітників у плановому періоді, осіб; Др.д – число відпрацьованих днів одним робочим за плановий період з урахуванням цілоденних втрат з організаційно-технічних причин і внаслідок порушення трудової дисципліни.</p>

HISTORY

NEWS

System Analysis
 Statistical Analysis • Creative Reporting • Decision Support
 Business Analytics
 Data Management • Business Analytics for Decision Making • Digital Analytics

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Оцінка окремих показників ефективності використання робочої сили
в деяких країнах світу

Показники	Країна							
	Україна	Країни ЄС-27	Швеція	Данія	Франція	Фінляндія	Італія	Росія
Погодинна середня оплата праці, євро	1,8	20,2	41,9	39,5	34,9	31,1	27,2	3,9
Співвідношення ВВП на душу населення до погодинної середньої оплати праці	3,2	1,5	0,8	0,7	0,8	0,9	0,9	2,8

Аналіз продуктивності праці в Україні на макрорівні

Показники	Роки*				
	2010	2011	2012	2013	2014
Валовий внутрішній продукт у фактичних цінах, млн грн	1079345	1299991	1404669	1465198	1566728
Індекс споживчих цін, % до попереднього року	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9
Валовий внутрішній продукт в приведених цінах 2014 р., млн грн	1421367,3	1636645,8	1771975,9	1830032,3	1566728
Кількість зайнятого населення України, тис. осіб	20266	20324,2	20354,3	19314,2	18073,3
Продуктивність праці, тис. грн	70,1	80,5	87,1	94,8	86,7
Абсолютне відхилення продуктивності праці в 2014 р. до попереднього року, тис. грн	-	+10,4	+6,5	+7,7	-8,3

* – без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя.

Джерело: Продуктивність праці в контексті забезпечення інноваційного розвитку економіки України [Електронний ресурс] / І.В. Заюков // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2015. – № 2 (18). – С. 236-242. – Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n2.html>

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis Creative Reporting Decision Support
Business Analytics
Data Management Business Analytics for Decision Making
big-t
data
Eran
Decision Making

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПАТ "ІНГЗК"

Навчання персоналу має безперервний характер (протягом всієї трудової діяльності)

Кадрова програма ПАТ "ІНГЗК" спрямована на забезпечення відповідності рівня кваліфікації працівників операційним потребам підприємства. Система забезпечення рівня кваліфікації працівників для створення оптимальних умов для ефективної діяльності персоналу підприємства та раціонального використання трудового потенціалу передбачає *організацію навчання відділом підготовки кадрів за основними напрямками:*

1. Професійно-технічне навчання робітників за програмами підготовка (навчання осіб, які не мають професії) та перепідготовки (навчання працівників, спрямоване на освоєння іншої (суміжної) професії);

2. Підвищення кваліфікації працівників на виробничо-технічних курсах, курсах цільового призначення безпосередньо на підприємстві або у інших навчальних закладах з метою присвоєння більш високого професійного розряду та розширення сфери обов'язків за основною професією;

3. Підвищення кваліфікації керівників та спеціалістів як на власному підприємстві так і в інших установах.

Особлива увага приділяється навчанню працівників з питань охорони праці, спрямованому на отримання знань норм, інструкцій та правил безпечного виконання робіт підвищеної небезпеки.

З метою постійного підвищення якості професійного складу працівників, формування у них відповідного рівня професіоналізму, майстерності і забезпечення на цій основі високої продуктивності праці і ефективної зайнятості на ПАТ "ІНГЗК" функціонують такі навчальні проекти:

– **"Школа Майстерності"** спрямована на розвиток професійних навичок робітників шляхом передачі досвіду від більш досвідченого працівника та використання нових виробничих умінь і якостей в різних виробничих умовах (доведення умінь до високої міри досконалості).

– **"Школа бригадирів"** спрямована на підвищення мотивації, продуктивності та ефективності праці робочих команд (бригад).

Робітники, спеціалісти та керівники різних рівнів проходять навчання за програмою **"Заощадливе підприємство"**, де вивчають інструменти і методи підвищення ефективності.

Програми підготовки персоналу на керівні посади різних рівнів:

- "Школа менеджерів" спрямована на формування у персоналу, зарахованого в кадровий резерв, системного уявлення про суть управлінської роботи. Придбання основних навичок менеджера: планування і контролю діяльності, управління ефективністю роботи.
- Програма розвитку корпоративних, функціональних компетенцій (Бізнес-школа РФК) спрямована на збільшення продуктивності праці керівника, ефективне використання робочого часу, особове та професійне зростання, підвищення задоволення від роботи.
- Програма корпоративного університету Метінвеста спрямована на формування розуміння змін і ролі молодшого і середнього менеджменту при переході на вищий рівень управління; формування розуміння фінансово-економічної моделі і стратегії розвитку компанії.
- Програма для топ-менеджерів на отримання диплому МВА.

З метою підготовки кадрового резерву на посади вищих рівнів, а також горизонтальних ротаций і забезпечення умов для опанування співробітниками більш широкого досвіду, організовується стажування спеціалістів у структурних підрозділах підприємства.

Для найбільш раціонального використання спеціалістів, визначення їх відповідальності займаній посаді, подальшому покращенню підбору та підготовки кадрів **проводиться атестація персоналу** згідно з внутрішніми стандартами.

Для стимулювання підвищення рівня професійної майстерності, закріплення кадрів на підприємстві та професійної орієнтації працівників щорічно проводиться конкурс "Кращий за професією".

З метою виявлення потенціальних талантів серед випускників шкіл та вищих навчальних закладів та забезпечення підприємства кваліфікованими молодими фахівцями з числа студентів ВНЗ, адаптованих до сучасних умов праці на ПАТ "ІНГЗК", функціонує програма "Школа-ВНЗ-Комбінат".

Реалізація вищезазначених програм надає можливість кожному працівнику розвиватися професійно та підвищувати свою конкурентоспроможність як професіонал, надає підприємству перевагу у наявності висококваліфікованого складу працівників, підбору внутрішніх кандидатів для просування на ключові керівні позиції, формування корпоративної культури та командної взаємодії в колективі для запобігання відтоку перспективних працівників.

Джерело: <http://ingok.metinvestholding.com/ua>; <http://smida.gov.ua/>.

Трудомісткість випуску продукції (T_p) – витрати праці (або робочого часу) на виробництво одиниці продукції. У планово-економічній роботі найчастіше оперують показником трудомісткості видобутку корисних копалин по дільниці, обчисленим як відношення числа людино-змін, відпрацьованих робітниками, що видобувають корисну копалину, до видобутку за відповідний період часу. Крім того, трудомісткість можна виразити числом робітників з видобутку (спискового складу), що доводиться на 1000 т середньодобового видобутку корисних копалин.

На підприємствах добувної промисловості дуже часто потрібно визначати трудомісткість робіт при зіставленні витрат праці щодо різних процесів, виявленні найбільш трудомістких робіт для визначення напрямку і черговості подальшої механізації процесів видобутку корисних копалин, при розробці заходів щодо поліпшення організації виробництва і праці (рис. 4.7).

Безпосередньо на зміну рівня продуктивності праці на гірничому підприємстві впливають:

- середньодобова або середньорічна видобуток вугілля;
- розвиток і стан гірничих робіт (частка різних систем розробки, співвідношення між очисними та підготовчими роботами, протяжність гірничих виробок тощо);
- технічне оснащення і рівень використання машин і механізмів у шахті і на поверхні; гірничо-геологічні умови (потужність і кут падіння пластів тощо);
- структура чисельності працюючих;
- режим роботи;

- прийнята організація праці;
- стан трудової дисципліни;
- кваліфікація робітників та інші чинники.

підвищення технічного рівня виробництва:

- модернізація обладнання;
- використання нової продуктивнішої техніки;
- підвищення рівня механізації й автоматизації виробництва;
- впровадження нових прогресивних технологій;
- використання нових ефективніших видів сировини, матеріалів, енергії тощо.

**вдосконалення управління виробництвом
(планування, організація, мотивація, контроль):**

- удосконалення систем управління виробництвом, впровадження та розвиток автоматизованих систем управління;
- поліпшення матеріальної, технічної і кадрової підготовки виробництва, удосконалення організації виробничих та допоміжних підрозділів;
- удосконалення розподілу та кооперації праці, розширення сфери суміщення професій і функцій;
- удосконалення організації та обслуговування робочих місць;
- поліпшення умов праці та відпочинку, удосконалення систем матеріального стимулювання.

поліпшення якості робочої сили: рівень кваліфікації та професійних знань, умінь, навичок; компетентність, відповідальність; здоров'я та розумові здібності; професійна придатність, адаптованість, інноваційність та професійна мобільність, моральність, дисциплінованість, вмотивованість; соціально-психологічний клімат, система цінностей.

Рис. 4.7. Напрями підвищення продуктивності праці

Отже, напрями підвищення продуктивності праці розподіляються на групи: 1) підвищення технічного рівня виробництва; 2) вдосконалення управління – планування та організації виробництва (рис. 4.7).

Таким чином, персонал є найважливішим ресурсом підприємства, який планує, забезпечує та здійснює господарські процеси, спрямовані на задоволення інтересів різних зацікавлених груп суб'єктів (власників підприємства, персоналу, споживачів, постачальників тощо).

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Персонал підприємства – сукупність постійних працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, які зайняті на підприємстві, отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

2. Персонал підприємства за роллю виконуваною ним у виробничому процесі, поділяється на дві категорії: 1) промислово-виробничий; 2) невиробничий (непромисловий). У відповідності з характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється звичайно на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники. В аналітичних цілях робітників можна розподілити на основних та допоміжних. Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями, спеціальностями та кваліфікацією.

3. Набір персоналу проводиться через ринкову систему, яка формує зовнішні та внутрішні джерела персоналу й способи їх залучення. Якісне його планування – визначення необхідних категорій персоналу відповідно до змісту робіт, технології виробництва, що дозволить продуктивно виконувати передбачені виробничою програмою роботи та отримувати комерційний результат. В залежності від змінювання обсягів виробництва робітники поділяються на дві групи: змінного складу (їх чисельність залежить від обсягу виробництва); постійного складу.

4. Методи визначення чисельності персоналу підприємства: за нормами виробітку, за нормами обслуговування, за числом робочих місць, за нормативом чисельності, за штатним розкладом.

До облікової чисельності включаються всі постійні, тимчасові і сезонні працівники, прийняті на роботу на один і більше днів, незалежно від того, перебувають вони на роботі, у відпустці, відраджено, звільнені у зв'язку з непрацездатністю тощо. Явочний склад персоналу підприємства відбиває чисельність персоналу, який повинен виходити на роботу для виконання виробничої програми.

5. Рух персоналу підприємства пов'язаний із поняттям мобільності. Плинність кадрів як показник руху персоналу підприємства має позитивні і негативні ефекти.

6. Продуктивність праці – показник, що характеризує його ефективність і показує здатність працівників випускати певну кількість продукції за одиницю часу. Продуктивність праці характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількістю праці, витраченою на виробництво цього обсягу, з іншого. Залежно від прямого чи оберненого співвідношення цих величин ми маємо два показники рівня продуктивності праці: виробіток та трудомісткість. Продуктивність праці (виробіток) робітника за період часу: годинна, денна, місячна, квартальна, річна.

7. Напрями підвищення продуктивності праці розподіляються на групи:

- 1) підвищення технічного рівня виробництва;
- 2) вдосконалення управління, планування та організації виробництва.



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Визначте поняття «персонал», наведіть його склад та структуру, охарактеризуйте сутність змінної та умовно-постійної категорій трудящих.
2. Розкрийте сутність якісного та кількісного планування персоналу різних категорій.
3. Охарактеризуйте категорії «явочний та списковий» склад робітників.
4. Наведіть методи визначення явочного складу робочих.
5. На підставі чого визначається кількість керівників, спеціалістів?
6. Наведіть методику розрахунку коефіцієнту спискового складу.
7. Наведіть методику визначення продуктивності праці персоналу різних категорій.
8. Поясніть внутрішні та зовнішні джерела контингенту на вакантні робочі місця підприємства
9. Дайте характеристику процесу руху персоналу підприємства.
10. Поясніть напрями підвищення продуктивності праці персоналу підприємства.



Тести для самоконтролю

1	<p>Що таке сукупність постійних працівників, які зайняті на підприємстві, отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності?</p> <p>а) персонал підприємства; б) трудові ресурси; в) промислово-виробничий персонал; г) службовці; д) кадровий резерв підприємства.</p>
2	<p>Як називається вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок?</p> <p>а) професія; б) спеціальність; в) фах; г) кваліфікація.</p>

3	<p>Як називається більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії?</p> <p>а) професія; б) спеціальність; в) фах; г) кваліфікація.</p>
4	<p>Штатний розклад – це</p> <p>а) документ про працівників, що займають керівні посади; б) внутрішній нормативний документ, який визначає перелік посад, що є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів; в) документ, який визначає різновид трудової діяльності в межах даної професії.</p>
5	<p>До категорії службовців належать працівники, які виконують такі функції:</p> <p>а) готують кресленики нових видів продукції; б) ведуть облік надходження товарів на склади; в) готують проекти розпоряджень керівника; г) розробляють маркетингові заходи; д) нараховують заробітну плату.</p> <p>1) а, б 2) в, г 3) б, в 4) в, д</p>
6	<p>Продуктивність праці – це</p> <p>а) показник, що характеризує організацію праці; б) сукупність властивостей людини як робочої сили; в) здатність працівників виробляти певну кількість продукції за одиницю часу; д) обсяг робіт за одиницю часу.</p>
7	<p>Чисельність керівників, спеціалістів і службовців визначається:</p> <p>а) аналогічно чисельності робітників; б) за встановленими нормами трудомісткості робіт; в) штатним розкладом; г) за аналогією з попереднім періодом; д) всі відповіді правильні.</p>
8	<p>До промислово-виробничого персоналу не належать:</p> <p>а) керівники; б) спеціалісти; в) працівники медпункту заводу; г) службовці; д) робітники. е) усі відповіді правильні.</p>

9	<p>До категорій спеціалістів належать:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) начальники цехів; б) майстри дільниць; в) інженери; г) економісти; д) бухгалтери; е) соціологи. <p>1) а, б, в 2) г, д, є 3) в, г, д, є 4) а, в, д, є.</p>
10	<p>Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) плинність персоналу; б) структуру персоналу; в) резерв персоналу, що має використовуватись для заміни тих, що не виходять на роботу з поважних причин; г) кількість персоналу, звільненого з поважних причин у цьому звітному періоді.
11	<p>Трудомісткість – це</p> <ul style="list-style-type: none"> а) кількість продукції, що виготовляється одним працівником за одиницю робочого часу; б) ефективність трудових витрат і здатність створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ; в) затрати часу на одиницю продукції; г) всі відповіді правильні.
12	<p>Продуктивності праці визначається показниками:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) фондвіддача, фондомісткість; б) виробіток на одного працівника; в) трудомісткість продукції; г) фондоозброєність праці; д) прибуток. <p>1) а, б, д 2) б, в, д 3) б, в 4) в, г.</p>

Лекційний модуль 5

ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Зміст

- 5.1. Економічний зміст заробітної плати та принципи її формування.
- 5.2. Склад та структура заробітної плати.
- 5.3. Форми та системи оплати праці.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

основна компетентність:	похідні компетентності:
позначати форми оплати труда та розраховувати заробітну плату при застосуванні різних систем оплати	<ul style="list-style-type: none"> – позначати економічний зміст заробітної плати та принципи її формування; – позначати форми та системи оплати праці; – пояснювати принципову різницю між формами оплати з огляду на механізм визначення результатів роботи; – характеризувати значення тарифно-кваліфікаційного довідника, тарифної сітки та тарифних ставок при розрахунку заробітної плати; – пояснювати сутність та розрахувати заробітну плату при прямій індивідуальній та бригадній відрядних системах, відрядно-преміальній та акордній системах оплати праці; – пояснювати сутність та розрахувати заробітну плату при простій почасовій, почасово-преміальній та окладній системах оплати праці; – графічно визначати структуру заробітної плати та пояснювати сутність складових структури

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Відрядна форма оплати праці, відрядно-преміальна система оплати праці, відтворювальна функція заробітної плати, додаткова заробітна плата (доплата до прямої зарплати), компенсаційні виплати, заробітна плата, механізм нарахування заробітної плати, мінімальна заробітна плата, номінальна заробітна плата, окладна система оплати праці, організація оплати праці, основна (пряма) заробітна плата, погодинна форма оплати праці, погодинно-преміальна система оплати праці, принципи формування заробітної плати, пряма колективна (бригадна) система оплати праці, реальна заробітна плата, регулююча функція заробітної плати, склад та структура заробітної плати, соціальна функція заробітної плати, стимулююча функція заробітної плати, суб'єкти та документальне забезпечення оплати праці, тарифна система, тарифна сітка, тарифна ставка, тарифні коефіцієнти.

5.1. Економічний зміст заробітної плати та принципи її формування

Заробітна плата – винагорода, обчислена в грошовій формі, котра виплачується роботодавцем працівникові за трудовим договором з урахуванням кількості й затраченої ним праці з метою особистого використання. Розмір номінальної заробітної плати зумовлений кількісними та якісними показниками праці; вартістю робочої сили; відповідністю між її попитом та пропозицією на ринку праці.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства (рис. 5.1).

Номінальна заробітна плата — сума грошей, яку працівник отримує відповідно до кількості та якості затраченої ним праці протягом періоду роботи (за годину, день, тиждень, місяць). Її рівень не пов'язаний з цінами на товари й послуги, а розмір не дає уявлення про реальні матеріальні можливості працівника (рис. 5.1).

Номінальна заробітна плата містить відрахування на соціальне страхування і прибутковий податок. На одержану таку заробітну плату працівник має придбати продукти харчування, одяг, заплатити за комунальні послуги та інші товари, необхідні для існування його самого та його сім'ї. Суттєво знижують номінальну заробітну плату чисельні податки та платежі. До того ж ціни на товари та послуги не є постійними, вони, як правило, зростають. Тому розміри номінальної заробітної плати не дають уявлення про реальний життєвий рівень працівника. На це вказує реальна заробітна плата.



Рис. 5.1. Схема обміну цінностями в системі «найманий працівник – роботодавець – ринок товарів та послуг»

Реальна заробітна плата відповідає кількості товарів і послуг, які може фактично придбати (отримати) працівник за номінальну заробітну плату після відрахування податків. Реальна заробітна плата прямо пропорційна номінальній та обернено пропорційна розміру податкової ставки, рівню цін на предмети споживання та послуги.

Виділяють такі фактори, які визначають рівень заробітної плати: розмір номінальної заробітної плати; рівень цін на товари та послуги (індекс вартості життя); розмір сплачуваних податків до бюджету держави та відрахувань до фондів соціального страхування. Рух реальної заробітної плати визначається за формулою

$$I_{рзн} = I_{нзн} / I_{ц}, \quad (5.1)$$

де $I_{рзн}$ – індекс реальної заробітної плати;

$I_{нзн}$ – індекс номінальної заробітної плати;

$I_{ц}$ – індекс цін на товари і послуги.

Ця формула показує, що номінальна і реальна заробітна плата необов'язково змінюються в одному й тому самому напрямі. Так, номінальна заробітна плата може зростати, а реальна заробітна плата знижуватись або залишатися незмінною.

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (рис. 5.2).

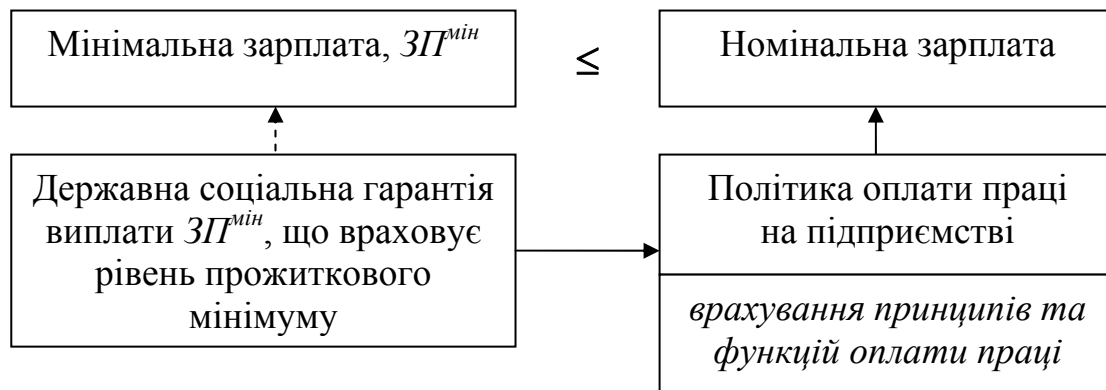


Рис. 5.2. Факторна система формування номінальної зарплати найманого працівника

До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням потреб працівників та їх сімей, вартісної величини достатнього для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я, набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості.

HISTORY

NEWS

Business Analytics
 statistical analysis System Analysis Creative Reporting Decision Support
 Data Management Business Analytics for Decision Making

МІНІМАЛЬНА ЗАРПЛАТА В УКРАЇНІ

Період	Мінімальна зарплата					
	місячна			погодинна		
з 01.01.2010 до 31.03.2010	869 грн.	грн.		5,20 грн.	грн.	
з 01.04.2010 до 30.06.2010	884 грн.	+15	+1.7%	5,29 грн.	+0.09	+1.8%
з 01.07.2010 до 30.09.2010	888 грн.	+4	+0.5%	5,32 грн.	+0.03	+0.6%
з 01.10.2010 до 30.11.2010	907 грн.	+19	+2.1%	5,43 грн.	+0.11	+2.2%
з 01.12.2010 до 31.12.2010	922 грн.	+15	+1.7%	5,52 грн.	+0.09	+1.8%
з 01.01.2011 до 31.03.2011	941 грн.	+19	+2.1%	5,66 грн.	+0.14	+2.8%
з 01.04.2011 до 30.09.2011	960 грн.	+19	+2.0%	5,77 грн.	+0.11	+2.2%
з 01.10.2011 до 30.11.2011	985 грн.	+25	+2.6%	5,92 грн.	+0.15	+3.0%
з 01.12.2011 до 31.12.2011	1004 грн.	+19	+1.9%	6,04 грн.	+0.12	+2.4%
з 01.01.2013 до 30.11.2013	1147 грн.	+13	+1.1%	6,88 грн.	+0.08	+1.3%
з 01.12.2013 до 31.12.2013	1218 грн.	+71	+6.2%	7,30 грн.	+0.42	+7.0%
з 01.01.2014 до 31.12.2014	1218 грн.		0.0%	7,30 грн.		0.0%
з 01.01.2015 до 30.11.2015	1218 грн.		0.0%	7,29 грн.	-0.01	-0.1%
з 01.12.2015	1378 грн.	+160	+13.1%	8,25 грн.	+0.96	+13.7%
з 01.12.2017	3200 грн.			19,34 грн.		

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/index/salary/>

Політика оплати праці відбиває спектр імовірних рішень стосовно встановлення розміру зарплати та підстав її виплати, що базується на прийнятних для керівництва принципів формування зарплати (рис. 5.3).

Організація оплати праці здійснюється зацікавленими суб'єктами в спосіб договірного регулювання відносин між ними (рис. 5.4) на підставі:

- законодавчих та інших нормативних актів;
- генеральної угоди на національному рівні;
- галузевих (міжгалузевих), територіальних угод;
- колективних договорів;
- трудових договорів.

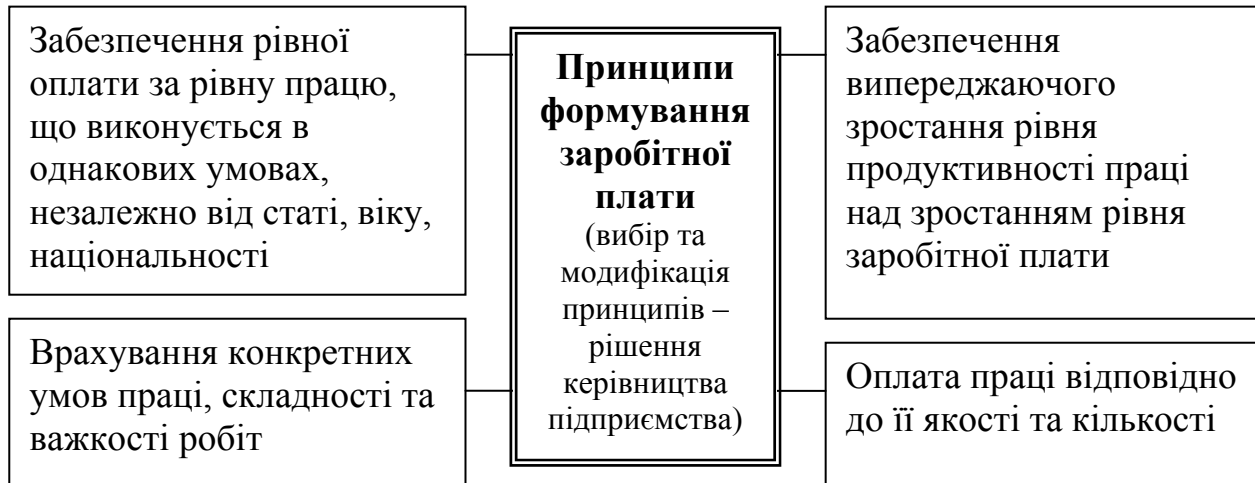


Рис. 5.3. Принципи формування заробітної плати

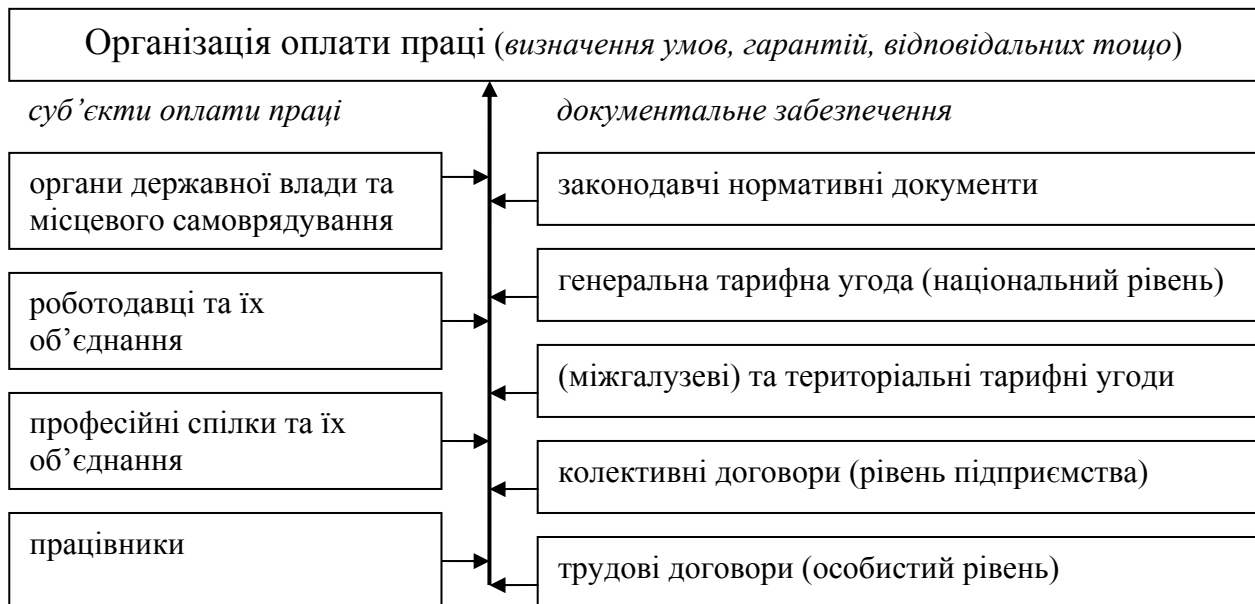


Рис. 5.4. Суб'єкти та документальне забезпечення оплати праці

5.2. Склад та структура заробітної плати

Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. Розміри оплати найманого працівника залежать від результатів його праці з урахуванням результатів господарської діяльності підприємства.

Основна (пряма) заробітна плата – відносно постійна частина отримуваної працівником суми, нарахованої згідно з чинними тарифами, окладами, нормами.

Тобто основна заробітна плата є винагородою за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки) та встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

Доплатами до основної заробітної плати виступають окремі суми коштів, додані до заробітної плати, які призначаються працівникам для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, за підвищену складність робіт і в разі виконання ними додаткових функцій, що не передбачені їхніми прямими обов'язками (доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій). При цьому все перелічене не враховано в тарифних ставках і посадових окладах.

Додаткова заробітна плата – винагорода за невідпрацьований на основному місці роботи час згідно з вимогами трудового законодавства. До складу додаткової заробітної плати включають нарахування на чергову й додаткові відпустки; компенсацію за невикористану відпустку при звільненні; винагороду за роботу, пов'язану з виконанням державних і громадських обов'язків..

Структура заробітної плати – кількісне співвідношення і зв'язок окремих елементів, за якими визначають суму винагороди за виконану працівником роботу. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці. Оптимальним вважається наступне співвідношення основної та додаткової зарплати на виробничих підприємствах: основна заробітна плата й додаткова оплата праці становлять відповідно 70 – 80 та 20 – 30 % від загального заробітку. *Інші заохочувальні та компенсаційні виплати.* До них належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Додаткові об'єкти державного регулювання в сфері оплати праці

Об'єкт	Зміст
Норми оплати праці	за роботу в надурочний час; у святкові, неробочі та вихідні дні; у нічний час; за час простою, який мав місце не з вини працівника; працівників молодше вісімнадцяти років, при скороченій тривалості щоденної роботи тощо
Гарантії для працівників	оплата щорічних відпусток; за час виконання державних обов'язків; для тих, які направляються для підвищення кваліфікації, на обстеження в медичний заклад; для переведених за станом здоров'я на легшу нижчеоплачувану роботу; переведених тимчасово на іншу роботу у зв'язку з виробничою необхідністю; при різних формах виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших спеціальностей; для донорів тощо
Додаткові гарантії та компенсації	в разі переїзду на роботу до іншої місцевості, службових відряджень, роботи у польових умовах тощо

КЛАСИФІКАЦІЯ ДОПЛАТ ДО ЗАРПЛАТИ ЗА ОЗНАКОЮ СФЕРИ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Перша група: доплати не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності	<ul style="list-style-type: none"> • за роботу в понаднормовий час; • особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу; • робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів; • за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.
Друга група: доплати застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці	
<i>доплати, що мають водночас стимулюючий і компенсуючий характер</i>	<ul style="list-style-type: none"> • за суміщення професій (посад); • за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт; • на період освоєння нових норм трудових витрат; • бригадирам з робітників, яких не звільнено від основної роботи; • за ведення діловодства та бухгалтерського обліку; • за обслуговування обчислювальної техніки.
<i>доплати компенсаційного характеру за умови праці, що відхиляються від нормальних</i>	<ul style="list-style-type: none"> • за роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах; • за інтенсивність праці; • за роботу в нічний час; • за перевезення небезпечних вантажів.
<i>доплати, пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта праці тощо)</i>	<ul style="list-style-type: none"> • за роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком; • за багатозмінний режим роботи; • водіям, які працюють на автомобілях, за ненормований робочий день і роз'їзний характер праці; • за дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в разі вахтового методу організації робіт; • за роз'їзний характер праці.

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/>

До компенсаційних виплат відносять оплату витрат працівника, пов'язаних з відрядженням, виплати у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю (лікарняні), виплати у зв'язку з відпусткою. Зверніть увагу, що зарплата та компенсаційні виплати мають різну природу, оскільки останні не є винагородою працівника за виконану працю.

НАДБАВКИ ДО ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Надбавки до заробітної плати повинні мати чітко виражений стимулюючий характер і завжди пов'язані з діловими якостями конкретного працівника. Найчастіше використовуються надбавки до заробітної плати за:

- а) високу професійну майстерність робітників;
- б) високі досягнення службовців у праці;
- в) вислугу років (трудовай стаж);
- г) виконання особливо важливої роботи (на певний термін);
- д) знання й використання в роботі іноземних мов.

ЗАГАЛЬНОВЖИВАНІ ПОКАЗНИКИ ПРЕМІЮВАННЯ РОБІТНИКІВ ОСНОВНОГО ВИРОБНИЦТВА

- поліпшення якості продукції (робіт, послуг);
- освоєння прогресивної технології та нової техніки;
- скорочення термінів освоєння прогресивної технології;
- підвищення коефіцієнта завантаження нового устаткування;
- зменшення витрат на експлуатацію нових машин;
- зменшення технологічних витрат проти нормативного рівня;
- зменшення відходів на одиницю продукції;
- економія окремих видів матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів тощо);
- зростання продуктивності праці;
- збільшення виробітку продукції у розрахунку на одного робітника;
- зниження трудомісткості одиниці продукції;
- виконання обсягів робіт меншою кількістю робітників.

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/>

Функції заробітної плати. Дієвість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції — відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну (рис. 5.5). Реалізація відтворювальної функції заробітної плати передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати норми праці, що гарантують власнику необхідний результат господарської діяльності.

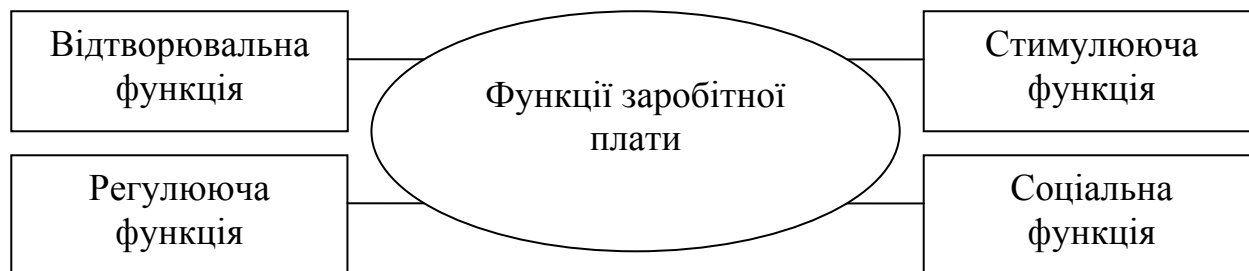


Рис. 5.5. Функції заробітної плати на підприємстві

Функція стимулювання зводиться до того, що можливий рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці. Регулююча функція оплати праці реалізує загальнозживаний принцип диференціації рівня заробітку за фахом і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань. Соціальна функція заробітної плати спрямована на забезпечення однакової оплати за однакову роботу. Зарплата має реалізовувати принцип соціальної справедливості щодо одержання доходу: за рівну працю рівну оплату праці.

5.3. Форми та системи оплати праці

Основними показниками результатів праці є кількість виготовленої продукції належної якості або витрачений робочий час (кількість днів, годин протягом яких працівник фактично був зайнятий на підприємстві). Такому поділу показників витрат праці відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі – відрядна та погодинна (табл. 5.2).

На основі погодинної та відрядної форм заробітної плати підприємства застосовують різні системи оплати праці, які спрямовані на стимулювання зростання кількості та якості вироблюваної продукції, на інтенсифікацію праці.

Таблиця 5.2

Співвідношення форм та систем оплати праці

Форма/система	Призначення
Форми оплати праці	встановлюють зв'язок між величиною заробітку та кількістю і якістю праці та відрізняються між собою способами визначення кількості виконаної роботи або роботи, яка планується
Системи заробітної плати	обумовлюють певний порядок її нарахування залежно від організаційних умов виробництва та результатів праці

За допомогою систем оплати праці (рис. 5.6) власники підприємств намагаються зацікавити найманий персонал у найбільшій віддачі, у найкращому виконанні своїх трудових обов'язків, в ініціативності, винахідливості. Кожне підприємство вирішує цю проблему на власний розсуд, намагаючись реагувати на зміни як в суспільстві, так і на підприємстві.

Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є **тарифна система**, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники (в т. ч. для посад керівників, спеціалістів і службовців); тарифні ставки та коефіцієнти; схема посадових окладів або тарифна сітка (рис. 5.7).

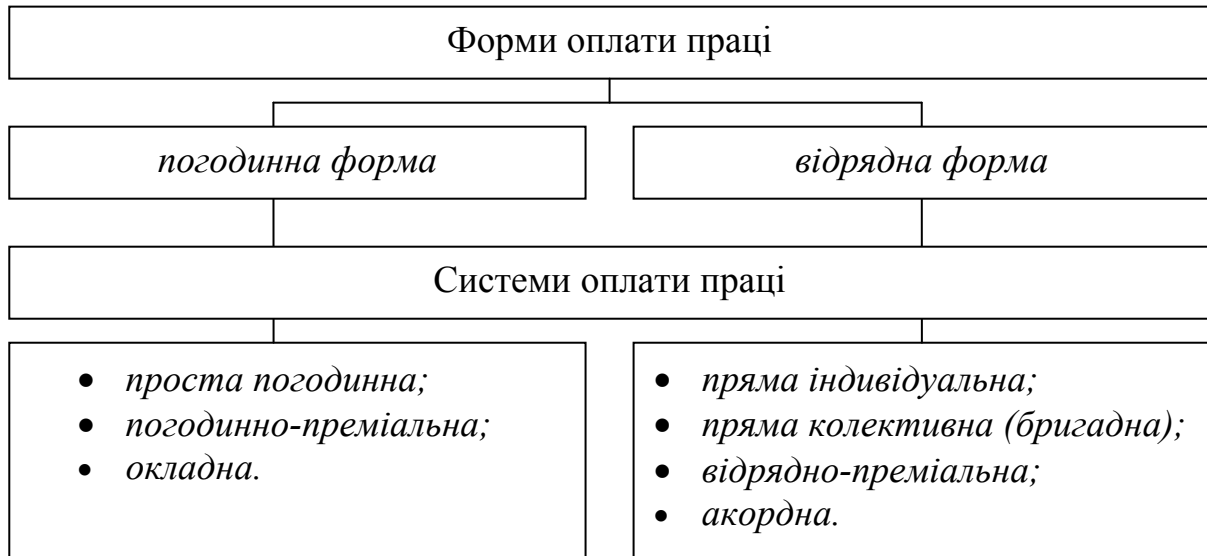


Рис. 5.6. Класифікація форм та систем оплати праці

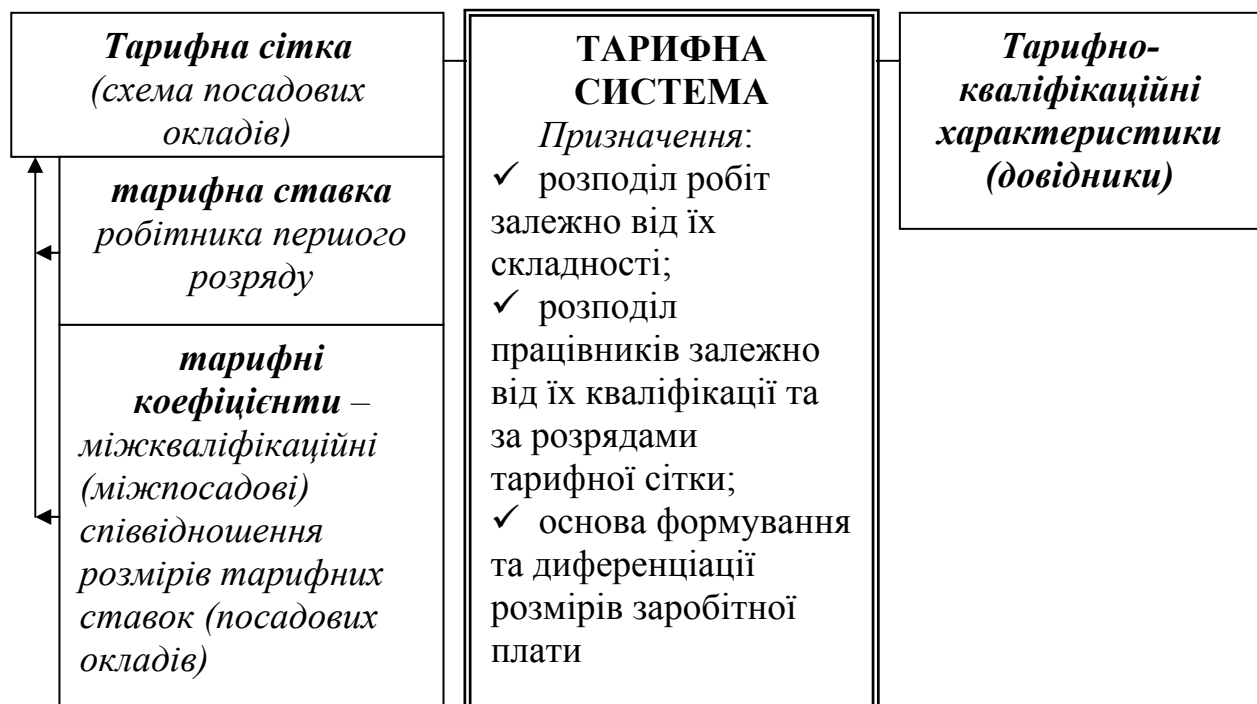


Рис. 5.7. Сутність та елементи тарифної системи

Тарифно-кваліфікаційні довідники у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД) — це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначено для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки їх підвищення кваліфікації робітників.

HISTORY

NEWS

System Analysis Creative Reporting Decision Support
 Business Analytics
 Data Management Business Analytics for Decision Making

Єдина тарифна сітка на 2015 рік (з 01.09.2015)

Тарифний розряд	Тарифний коефіцієнт	Посадовий оклад (тарифна ставка) на період 01.09.2015-31.12.2015, грн. (мін. ЗП – 1378 грн)	Посадовий оклад (тарифна ставка) з 01.01.2017, грн. (мін. ЗП – 3200 грн)
1	1,00	1378 (прожитк. мінімум)	1600 (прожитк. мінімум)
2	1,09	1383	1744
3	1,18	1393	1888
4	1,27	1403	2032
5	1,36	1413	2176
6	1,45	1467	2320
7	1,54	1558	2464
8	1,64	1660	2624
9	1,73	1751	2768
10	1,82	1842	2912
11	1,97	1994	3152
12	2,12	2145	3392
13	2,27	2297	3632
14	2,42	2449	3872
15	2,58	2611	4128
16	2,79	2823	4464
17	3	3036	4800
18	3,21	3249	5136
19	3,42	3461	5472
20	3,64	3684	5824
21	3,85	3896	6160
22	4,06	4109	6496
23	4,27	4321	6832
24	4,36	4412	6976
25	4,51	4564	7216

Джерела: <http://index.minfin.com.ua/>; <http://www.interbuh.com.ua/ua/documents/onenews/104241>

Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців.

Тарифна сітка встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації. Вона є, власне, переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів.

Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці. За першим розрядом тарифікуються прості роботи, виконання яких не потребує професійної підготовки. Коефіцієнти наступних розрядів характеризують

ступінь складності праці робітників, що мають такі розряди.

Важливим елементом тарифної системи є тарифна ставка, її абсолютна величина визначається згідно зі встановленим державою мінімальним розміром заробітної плати, тобто таким, що нижче за нього вже не можна платити робітникові за виконану норму робочого часу. До цього необхідно додати, що у мінімальну заробітну плату не включають доплати, надбавки та компенсаційні виплати. Відтак розмір оплати праці не може бути нижчим від встановленої державою мінімальної заробітної плати навіть за невиконання норм виробітку чи виготовлення бракованої продукції з вини робітника.

5.3.1. Нарахування заробітної плати при відрядній формі оплати праці.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленними на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд передбачає виконання роботи відповідної складності.

Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Використання цієї форми оплати праці потребує встановлення обґрунтованих норм виробітку, чіткого обліку їхнього виконання і, що особливо важливо, воно не повинно призводити до погіршення якості продукції, порушень технологічних режимів, техніки безпеки, а також до перевитрачання сировини, матеріалів, енергії.

За прямої відрядної системи заробіток робітника розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції та розцінки за одиницю продукції. **Розцінка визначається** діленням погодинної тарифної ставки на норму виробітку або множенням погодинної тарифної ставки на норму часу (в годинах) на виготовлення одиниці продукції.

За непрямой відрядної системи заробіток робітника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, яких він обслуговує. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників, кранівників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників. Заробіток робітника ($Z_{П_{нв}}$) за цієї системи розраховується за формулою:

$$Z_{П_{нв}} = s \cdot t \cdot k_{вн}, \quad (5.2)$$

де s – погодинна тарифна ставка;

t – фактично відпрацьована кількість годин цим робітником;

$k_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

За відрядно-преміальної системи заробіток робітника складається з відрядного заробітку та премії за досягнення певних результатів.

Відрядно-прогресивна система оплати праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми за звичайними відрядними розцінками, а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень, — за підвищеними

розцінками залежно від ступеня виконання завдання. Застосування цієї системи обмежується, як правило, дільницями, що стримують роботу всього підприємства, за браком у них стимулюючих факторів підвищення якості продукції або послуг.

Специфіка акордної системи полягає в тому, що робітникам або групі робітників розцінки встановлюються не за окремі операції, а за весь комплекс робіт із визначенням кінцевого строку його виконання. Ця система заохочує до скорочення строків виконання робіт і тому використовується передовсім для усунування наслідків аварій, за термінових ремонтів, будівельних робіт тощо. Треба враховувати необхідність жорсткого контролю якості, додержання правил безпеки праці при застосуванні цієї системи оплати.

5.3.2 Нарахування заробітної плати при погодинній формі оплати праці.

За почасової форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Почасова форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи або вони взагалі не піддаються нормуванню, оскільки зміст і послідовність виробничих операцій часто змінюються (ремонт устаткування, обслуговування внутрішньозаводського транспорту тощо).

Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

За простої почасової системи оплати заробіток працівника розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин. Через недостатній позитивний вплив на кількість і якість праці робітника цю систему застосовують досить рідко.

У почасово-преміальній системі, окрім тарифного заробітку, робітник одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників.

Різновидом почасово-преміальної є **система оплати за посадовими окладами**, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки. За цією системою отримують зарплату працівники, робота яких має стабільний характер.

Важливо! Форми і системи оплати, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються підприємствами у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною, галузевими (міжгалузевими) і територіальними угодами. У разі, коли колективний договір на підприємстві не укладено, роботодавець зобов'язаний погодити ці питання з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), що представляє інтереси більшості працівників, а у разі його відсутності – з іншим уповноваженим на представництво органом. Оплата праці працівників підприємства здійснюється в першочерговому порядку. Всі інші платежі – після виконання зобов'язань щодо оплати праці.

Система грейдів. Система грейдів (англ. *Grade* – ступінь, клас), розроблена Едвардом Хеєм в США на замовлення державних структур. Система оплати мала враховувати рівень відповідальності, унікальність досвіду, знань і навичок, результативність діяльності кожного працівника підприємства (табл. 5.3). Таку систему нещодавно почали використовувати на деяких гірничих підприємствах України, зокрема на ПАТ «Павлоградвугілля».

Таблиця 5.3

Порівняння тарифної системи та системи грейдів

Тарифна система	Система грейдів
Базується на оцінці професійних знань, навичок, стажу роботи.	Більш широка система показників оцінювання, зокрема комунікабельність, навички управління, відповідальність, ініціативність тощо.
Система базується на ставці мінімальної зарплати з урахуванням коефіцієнтів (тарифних).	Тарифікатор грейдів ґрунтується на вазі посади, що подано в балах. Вага посади визначається через її оцінку з урахуванням важливості для бізнесу. Кращі працівники отримують більшу зарплату.
Вертикаль: від робочого до топ-менеджера	Структурування посад за принципом значущості для бізнесу (ситуативно)
Підвищення зарплати забезпечує: підвищення розряду; перехід на іншу посаду.	Підвищення зарплати забезпечує: зростання цінності посади для підприємства; розширення функціональних обов'язків; перехід на іншу посаду; індивідуальна оцінка працівника.

Система грейдів потребує постійної уваги та адаптації до змін середовища підприємства. Для цього потрібен фаховий персонал и додаткові витрати на модифікацію показників оцінювання.

Типові етапи створення системи грейдів наступні.

1. Створення робочої групи.
2. Формування списку посад і підготовка їх опису (посадові інструкції, результати опитування керівників підрозділів).
3. Визначення ключових факторів для оцінки посад (наприклад, кваліфікація, комунікативні навички, управлінські навички, відповідальність).
4. Присвоєння балів усім ключовим факторам.
5. Розробка і оцінка в балах критеріїв до кожного фактору (наприклад, кваліфікація: вища освіта – 10, н/вища – 8, середня спеціальна – 5, середня – 2).
6. Присвоєння рейтингу кожній посаді із зарахуванням загального балу.
7. Формування системи грейдів.
8. Створення матриці посадових рівнів (всі позиції із назвою, лінійною приналежністю і підпорядкуванням, інтегральним показником цінності робіт, номером грейда, вимогам до стандартів робочої поведінки).

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Заробітна плата – винагорода, обчислена в грошовій формі, котра виплачується роботодавцем працівникові за трудовим договором з урахуванням кількості й затраченої ним праці з метою особистого використання.

Номінальна заробітна плата – сума грошей, яку працівник отримує відповідно до кількості та якості затраченої ним праці протягом періоду роботи (за годину, день, тиждень, місяць). Її рівень не пов'язаний з цінами на товари й послуги, а розмір не дає уявлення про реальні матеріальні можливості працівника і зумовлений кількісними та якісними показниками праці; вартістю робочої сили; відповідністю між її попитом та пропозицією на ринку праці.

Реальна заробітна плата – відповідає кількості товарів і послуг, які може фактично придбати (отримати) працівник за номінальну заробітну плату після відрахування податків. Заробітна плата реальна прямо пропорційна номінальній та обернено пропорційна розміру податкової ставки, рівню цін на предмети споживання та послуги.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

2. Політика оплати праці відбиває спектр імовірних рішень стосовно встановлення розміру зарплати та підстав її виплати, що базується на прийнятних для керівництва принципах формування зарплати. Суб'єктами організації оплати праці є органи державної влади та місцевого самоврядування, роботодавці, організації роботодавців, об'єднання організацій роботодавців або їх представницькі органи, професійні спілки, об'єднання професійних спілок або їх представницькі органи; працівники.

3. Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці, що дозволяє оцінити відповідну її структуру. До інших заохочувальних виплат належать виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

4. Дійовість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції — відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну.

5. На основі погодинної та відрядної форм заробітної плати підприємства застосовують різні системи оплати праці, які спрямовані на стимулювання зростання кількості та якості вироблюваної продукції, на інтенсифікацію праці. Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є тарифна система, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники (в т. ч. для посад керівників, спеціалістів і службовців); тарифні сітки й ставки; схема посадових окладів або тарифна сітка.

6. За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленними на підставі розряду працівника. За прямої відрядної системи заробіток працівника розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції та розцінки за одиницю продукції. За непрямої відрядної системи заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці робітників, що їх він обслуговує. За відрядно-преміальної системи заробіток робітника складається з відрядного заробітку та премії за досягнення певних результатів. Відрядно-прогресивна оплата праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми за звичайними відрядними розцінками, а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень, — за підвищеними розцінками залежно від ступеня виконання завдання. Специфіка акордної системи полягає в тому, що робітникам або групі робітників розцінки встановлюються не за окремі операції, а за весь комплекс робіт із визначенням кінцевого строку його виконання.

7. За почасової форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом. За простої почасової оплати заробіток робітника розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин. У почасово-преміальній системі певною мірою усунуто цей недолік. За цієї системи, окрім тарифного заробітку, робітник одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників. Різновидом почасово-преміальної є система оплати за посадовими окладами, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки.

8. Форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються підприємствами у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною, галузевими (міжгалузевими) і територіальними угодами.



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Поясніть економічний зміст заробітної платні, розкрийте сутність принципів її формування.
2. Поясніть форми та системи оплати праці, поясніть принципову різницю

між формами оплати з огляду на спосіб визначення результатів роботи.

3. Охарактеризуйте значення тарифно-кваліфікаційного довідника, тарифної сітки та тарифних ставок при розрахунку заробітної плати.

4. Розкрийте сутність нарахування заробітної плати при прямій відрядній, відрядно-преміальній та акордній системах оплати труда.

5. Розкрийте сутність нарахування заробітної плати при простій почасовій, почасово-преміальній та окладній системах оплати труда.

6. Визначте структуру заробітної плати та поясніть сутність складових такої структури.

7. Які функції виконує зарплата? Хто має розуміти ці функції та при прийнятті яких рішень використовувати ці знання?



Тести для самоконтролю

1	<p>Заробітна плата - це</p> <ul style="list-style-type: none"> а) новостворена кожним робітником вартість у грошовій формі, що виділяється державою для їх особистого споживання; б) сукупність матеріальних благ і послуг, отриманих із суспільних фондів споживання; в) абсолютна сума грошових засобів, отриманих працівниками пропорційно до кількості і якості їхньої праці; г) грошова винагорода, яку за трудовим договором власник виплачує працівникові за виконану ним роботу.
2	<p>Вкажіть форми заробітної плати:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) відрядна; б) відрядно-прогресивна; в) відрядно-преміальна; г) погодинно-преміальна; д) погодинна; е) непряма відрядна; є) акордно-преміальна. <p>1) а, б, в 2) г, д 3) д, е, є 4) а, д 5) а, д, є.</p>
3	<p>Планування фонду заробітної плати спеціалістів і службовців здійснюється на основі:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) денної тарифної ставки і кількості робочих днів у періоді; б) штатного розкладу і посадових окладів; в) розцінок і планового випуску продукції; г) годинних тарифних ставок і трудомісткості виробничої програми.

4	<p>Заробітна плата робітника-відрядника залежить від:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) годинної тарифної ставки; б) розцінки; в) відпрацьованого часу; г) кількості виготовленої продукції. <p>1) б, г 2) а, в 3) б, в.</p>
5	<p>Заробітна плата робітника-погодинника залежить від:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) розцінки; б) годинної тарифної ставки; в) кількості виготовленої продукції; г) відпрацьованого часу; <p>1) б, г 2) а, в 3) б, в.</p>
6	<p>Тарифна система оплати праці містить:</p> <ul style="list-style-type: none"> б) тарифні ставки, посадові оклади, тарифні сітки; в) тарифну ставку, тарифні коефіцієнти, тарифно-кваліфікаційний довідник; г) посадові оклади, тарифно-кваліфікаційний довідник; д) посадові оклади, преміальні положення, тарифно-кваліфікаційний довідник.
7	<p>Акордна система оплати праці характеризується:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) збільшенням кількості виробленої продукції; б) покращенням якості продукції; в) економією часу при виконанні завдання; г) ростом продуктивності праці; д) покращанням використання основних засобів.
8	<p>На підставі тарифно-кваліфікаційного довідника можна визначити:</p> <ul style="list-style-type: none"> а) заробітну плату робітника; б) розцінку; в) розряд робітника; г) складність роботи; д) тарифний коефіцієнт. <p>1) а, д 2) б, г 3) в, д 4) в, г.</p>
9	<p>Номінальна заробітна плата – це</p> <ul style="list-style-type: none"> а) грошова винагорода працівникові за виконану роботу; б) сума грошей, одержаних за тиждень, місяць, рік; в) “купівельна спроможність” заробітної плати.
10	<p>Реальна заробітна плата – це</p> <ul style="list-style-type: none"> а) виражена в грошовій формі частина суспільного продукту, яка поступає в особисте споживання працівників у відповідності із кількістю та якістю затраченої ними праці; б) сума грошей, одержаних за тиждень, місяць, рік; в) кількість товарів та послуг, які можна придбати за отриману заробітну плату.

11	Основна заробітна плата – це а) заохочувальні виплати; б) надбавки і доплати; в) оплата за тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами; г) погодинна і відрядна форми оплати праці; д) оплата за посадовими окладами плюс премія.
12	Диференціація зарплати в залежності від кваліфікації є проявом: а) регулюючої функції зарплати; б) відновлювальної функції зарплати; в) стимулюючої функції зарплати; г) соціальної функції зарплати.

Лекційний модуль 6

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Зміст

- 6.1. Сутність економічних витрат, види собівартості продукції.
6.2. Склад собівартості продукції.
6.3. Чинники впливу на рівень собівартості продукції та напрямки зниження витрат підприємства.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

основна компетентність:	похідні компетентності:
позначати види економічних витрат за містом їх формування та розраховувати собівартість продукції	<ul style="list-style-type: none"> – позначати сутність економічних витрат виробництва; – пояснювати розрахунок та визначати різницю між витратами на продукцію та її собівартістю; – позначати види витрат та види собівартості за містом їх формування; – пояснювати сутність кошторису витрат на виробництво та калькуляції собівартості продукції; – здійснювати типове групування витрат за калькуляційними статтями; – визначати та здійснювати аналіз факторів впливу на рівень собівартості продукції; – розробити та здійснити оцінку напрямків зниження економічних витрат на продукцію.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Адміністративні витрати, виробнича (загальна шахтна, загальна кар'єрна, загальнозаводська) собівартість, виробничі витрати, грошова форма витрат підприємства, елементні витрати виробництва, єдиний соціальний внесок (відрахування на соціальні потреби), змінні витрати виробництва, калькуляція собівартості, комерційні витрати, комплексні витрати виробництва, кошторис виробництва, кошторис витрат на виробництво, напрямки зниження витрат на продукцію, натуральна форма витрат підприємства, непродуктивні витрати підприємства, непрямі (накладні) витрати виробництва, планові витрати виробництва, повна (комерційна) собівартість, постійні витрати виробництва, прямі витрати виробництва, система управління витратами, склад витрат за економічними елементами кошторису, собівартість промислової продукції (робіт, послуг), технологічна (дільнична, цехова) собівартість, групування витрат за калькуляційними статтями, управління витратами, фактичні витрати виробництва, чинники впливу на рівень собівартості.

6.1. Сутність економічних витрат, види собівартості

Витрати підприємства утворюються в процесі формування та використання ним ресурсів для досягнення певної мети господарської діяльності. Витрати мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, пов'язані з виготовленням підприємством продукції (наданням послуг).

Витрати мають натуральну та грошову форми. Планування й облік витрат як факторів виробництва в натуральній формі (кількість, обсяг, довжина тощо) мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте, для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, яка віддзеркалює вартість продукції (послуг).

Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Собівартість є одним із показників ефективності виробництва. **Собівартість є базою ціни товару і водночас обмежником для виробництва** (ніхто не випускатиме продукції, ринкова ціна якої є нижчою за її собівартість).

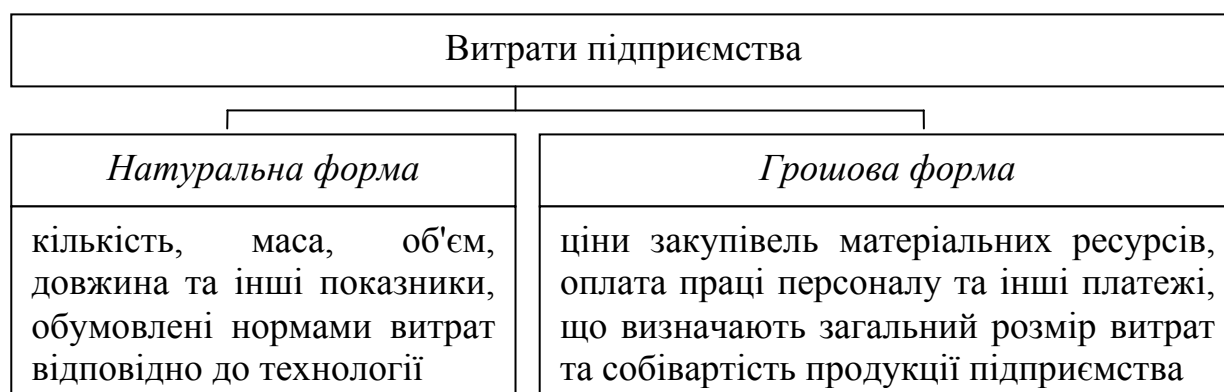


Рис. 6.1. Розподіл витрат підприємства за формами

Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – економічний показник, який визначає питомі (на одиницю продукції) грошові витрати на виробництво і збут одиниці продукції.

Підприємство здійснює оплату за спожиті засоби виробництва (сировина, матеріали, паливо, амортизація), оплату праці та послуг інших підприємств, витрати на управління та обслуговування виробництва.

За місцем виникнення витрат виокремлюють декілька видів собівартості:

- технологічна (дільнична, цехова);
- виробнича (загальна шахтна, загальна кар'єрна, загальнозаводська);
- повна (комерційна).

В цьому разі собівартість має різний склад витрат (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Види собівартості за місцем виникнення витрат та складом витрат

Види собівартості за місцем виникнення витрат	Характеристика за складом витрат
Технологічна (дільнична, цехова)	<i>Прямі витрати</i> на робочому місці, ділянці: – витрати на сировину, матеріали, паливо та інші, які передбачені технологією виробництва продукції; – витрати на оплату праці робітників безпосередньо зайнятих у виробничому процесі; – витрати на утримання і використання обладнання.
Виробнича (загальна шахтна, загальна кар'єрна, загальнозаводська)	<i>Технологічна + розподілені загальновиробничі витрати</i> (витрати на управління цехами, бригадами, виробничими підрозділами). Важливо! Загальногосподарські витрати (адміністративні, витрати на збут) до неї не включають, їх відразу відносять на витрати періоду.
Повна (комерційна)	<i>Виробнича + загальногосподарські витрати</i> (адміністративні та витрати на збут). Характеризує загальний рівень витрат на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). Використовується для цілей планування та встановлення певного рівня ціни.

6.2. Склад собівартості продукції

6.2.1. Класифікація витрат (види витрат)

Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох джерел: собівартості й прибутку. Тому склад витрат, які включаються в собівартість, є питанням їхнього розподілу між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розподілу полягає в тому, що через собівартість мають відшкодовуватися ті витрати підприємства, які забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів.

З різних причин на практиці немає повної відповідності між дійсними витратами на виробництво й собівартістю продукції. Так, згідно з чинним порядком не включаються в собівартість продукції, а відшкодовуються за рахунок прибутку або інших джерел витрати на підготовку та освоєння нової продукції серійного й масового виробництва. Водночас є й такі витрати, які включаються в собівартість продукції, але не мають прямого зв'язку з виробництвом: оплата часу виконання державних обов'язків працівниками підприємства, скорочення робочого дня підлітків, матерів, які мають дітей

віком до одного року, та ін.

Непродуктивні витрати підприємства, пов'язані з виробничою діяльністю (втрати від браку, недостач і псування матеріалів, від простоїв тощо), у межах встановлених норм включаються у фактичну собівартість продукції, а втрати від порушення вимог (умов) договорів з іншими підприємствами та організаціями (штрафні санкції) відшкодовуються за рахунок прибутку.

Склад витрат, які включаються в собівартість продукції, може дещо змінюватися з різних практичних міркувань. Але загальною тенденцією таких змін має бути якомога повніше відображення в собівартості дійсних витрат на виробництво продукції. Ці міркування стосуються собівартості продукції за умов повного калькулювання витрат. На практиці частіше трапляється визначення собівартості одиниці продукції за неповними витратами.

HISTORY

NEWS

System Analysis
Creative Reporting
Decision Support
Big-4
Data Management
Business Analytics for Decision Making
Desiret Alanya

Інформація про собівартість реалізованої продукції ПАТ "ДТЕК ПАВЛОГРАДВУГІЛЛЯ"

№ з/п	Склад витрат*	Відсоток від загальної собівартості реалізованої продукції (у відсотках)
1	матеріали	11
2	електроенергія	5
3	амортизація	17
4	оплата праці	24
5	відрахування до соціальних фондів та ПФ (ЄСВ)	9
6	послуги та інші витрати	34
	Виробнича собівартість	100

* Зазначені витрати, які складають більше 5% від собівартості реалізованої продукції.

Джерело: <http://smida.gov.ua/>.

Елементні витрати однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст. До них належать матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, інші витрати (табл. 6.2).

Комплексні витрати різномірні за складом, охоплюють кілька елементів витрат, їх групують за економічним призначенням у процесі калькулювання та організації внутрішнього економічного управління. Наприклад, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати, втрати від браку тощо.

Прямі витрати безпосередньо зв'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю. Якщо виготовляється один різновид продукції, усі витрати – прямі.

Непрямі витрати не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони зв'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому: зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо. Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування й обліку. Зростання частки прямих витрат у загальній сумі витрат підвищує точність обчислення собівартості одиниці продукції, зміцнює економічні основи управління.

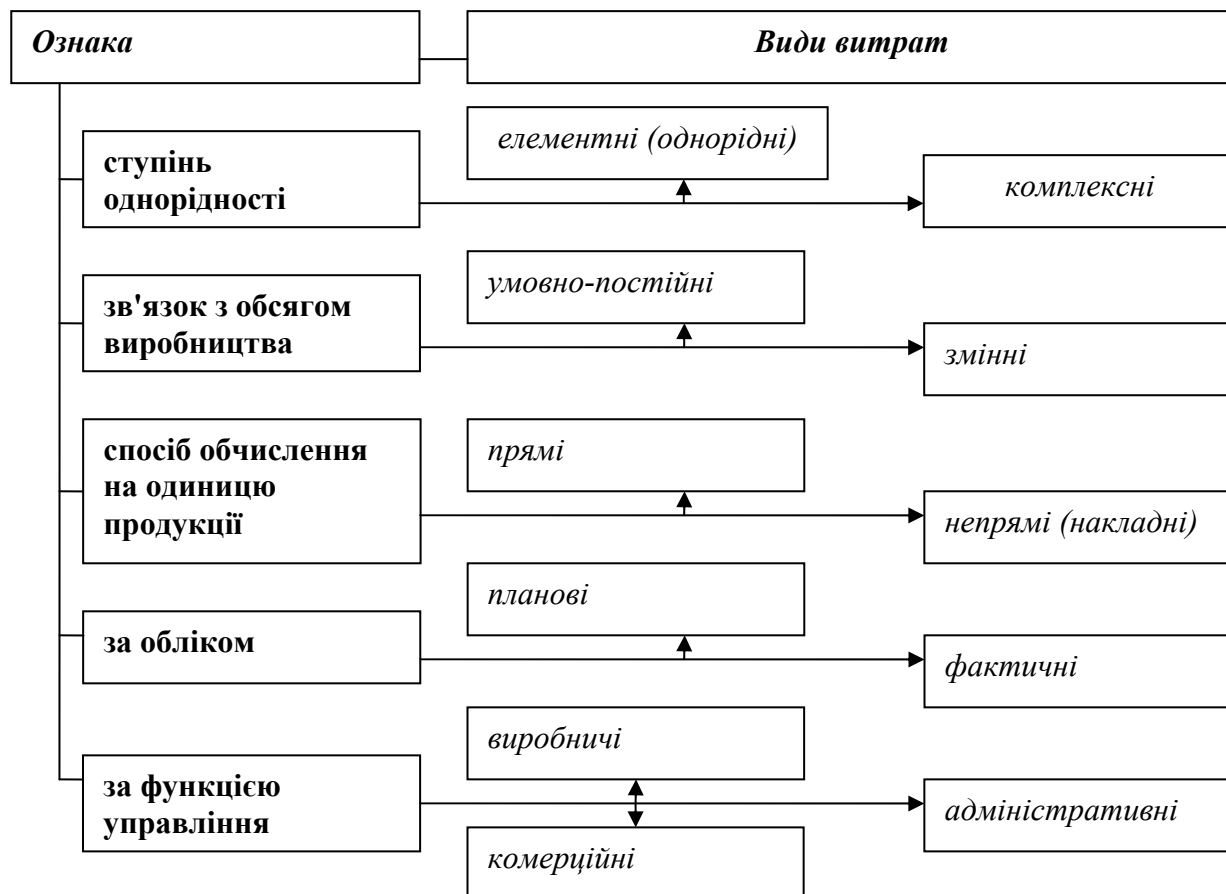


Рис. 6.2. Розподіл витрат підприємства за формами

Таблиця 6.2

Склад витрат підприємства за ознакою однорідності

елементні:	комплексні:
<ul style="list-style-type: none"> ▪ матеріальні; ▪ оплата праці; ▪ соціальні відрахування; ▪ амортизаційні відрахування. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ дільнична собівартість, ▪ цехова собівартість, ▪ заводська собівартість

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції, їхня загальна

сума не залежить від кількості виготовленої продукції (зрозуміло, у певних межах). Лише за істотних змін обсягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, стрибкоподібно міняється величина постійних витрат, після чого вона знову залишається постійною. До постійних належать витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які хоч і змінюються внаслідок зміни обсягу виробництва, але не істотно, їх називають умовно-постійними.

Змінними є витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. У свою чергу, їх можна розділити на пропорційні та непропорційні.

Завданням планової служби підприємства є забезпечення найкращого *планування витрат*, що відбиватиметься найменшим відхиленням планових показників від фактичних. В будь-якому випадку *відхилення фактичних витрат від планових* або в меншу, або більшу сторону аналізується фахівцями з метою визначення причин набутих змін та врахування впливових чинників в майбутніх планових періодах. *Цілеспрямоване зменшення планових витрат* пов'язано з програмами ресурсозбереження на підприємстві, що передбачає технологічні, організаційні та економічні зміни.

Виробничі витрати характеризують процес виготовлення продукції, **адміністративні витрати** – вартість керівництва підрозділом та підприємством в цілому (утримання адміністративно-управлінського персоналу), **комерційні** – вартість збуту продукції (транспортування продукції, маркетингові дослідження, програми просування продукції на ринку тощо).

6.2.2. Консолідація витрат на випуск продукції

Кошторис виробництва, узагальнюючи витрати підприємства за елементами, показує їхню ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди), що надзвичайно важливо для аналізу факторів формування та зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису виробництва може бути різним залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис виробництва можна скласти коригуванням фактичних витрат за минулий період. Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, кількості персоналу та вартості основних фондів з урахуванням закономірності динаміки витрат, імовірної зміни норм і цін (тарифів). Більш обґрунтовано кошторис виробництва обчислюється за кожним елементом на підставі планових обсягів продукції (послуг), норм і цін (тарифів). Причому на малих підприємствах таке обчислення є відразу узагальнюючим. На середніх і великих підприємствах кошторис виробництва складають, підсумовуючи кошториси місць витрат (цехів, служб, загальногосподарських витрат).

Кошторис виробництва – витрати підприємства, пов'язані з основною

його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами.

Кошторис витрат на виробництво – основний плановий документ, у якому перелічено всі витрати на виробництво продукції протягом певного періоду, являє собою основу фінансування випуску продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

Кошторис як документ фіксує сумарні витрати виробництва на випуск продукції, роботи і послуги промислового характеру за певний календарний період часу, дозволяє визначити потребу підприємства в різного виду ресурсах і в цілому потреби в оборотних коштах.

Таблиця 6.3

Склад витрат за економічними елементами кошторису

Елемент кошторису	Склад витрат
Матеріальні витрати	<ul style="list-style-type: none"> • сировина й основні матеріали; • покупні комплектуючі та напівфабрикати; • виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій; • допоміжні матеріали, які використовуються в технологічному процесі або потрібні для його обслуговування (ремонт), на господарські та управлінські потреби; • паливо та енергія зі сторони (електроенергія, пар, газ тощо); • пошук і використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацию землі та ін.). <p>Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їхнього витрачання та цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, які не є складовими інших елементів кошторису (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні заготівельним організаціям та ін.).</p> <p>Із вартості матеріалів віднімають вартість відходів за ціною використання чи продажу.</p>
Заробітна плата	включають всі форми оплати праці штатного й позаштатного виробничого персоналу підприємства, що зайнятий виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу та управлінням. Не включаються в собівартість виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або з інших джерел спеціального призначення
Відрахування на соціальні потреби	Єдиний соціальний внесок (див. 6.2.3)
Амортизація основних фондів	Амортизаційні відрахування на відтворення основних фондів
До інших витрат включають	Зокрема: оплата послуг сторонніх організацій (надання зв'язку, забезпечення охорони, страхування майна, аудит тощо), витрати на відрядження, винагорода за раціоналізаторські пропозиції, орендна плата за окремі об'єкти, деякі податки (в т.ч. екологічний, комунальний).

Більш детальну інформацію про витрати на конкретну продукцію

(за асортиментом) надає калькуляція собівартості.

HISTORY

NEWS

System Analysis
statistical analysis • Creative Reporting • Decision Support
Business Analytics
Data Management • Business Analytics for Decision Making • Predictive Analytics

Склад виробничої собівартості продукції за Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку України

Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку визначено склад собівартості **продукції, робіт та послуг**. До **виробничої собівартості** продукції включають витрати, які групуються за чотирма елементами:

1) прями матеріальні витрати. Це вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного виду продукції. Зворотні відходи.;

2) прями витрати на оплату праці, що включають заробітну плату та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. *До цього елемента не включають відрахування на соціальне страхування (ЄСВ);*

3) інші прями витрати, які включають решту виробничих витрат, що можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи (нарахування ЄСВ), плата за оренду земельних паїв, а також за оренду виробничих потужностей, інші прями витрати.

4) змінні загальновиробничі витрати (ЗВВ) у повному обсязі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Змінні загальновиробничі витрати (ЗВВ) потрібні на обслуговування й управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат із використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду. Наприклад, витрати електроенергії промисловим обладнанням, на якому виробляється кілька видів продукції. Змінні ЗВВ у повній сумі розподіляють на собівартість продукції, виробленої у звітному періоді.

Постійні загальновиробничі витрати ЗВВ потрібні на обслуговування та управління виробництвом. Вони залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляють на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Джерело: <http://index.minfin.com.ua/>

Калькуляція собівартості – грошове вираження витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції, виконання одиничного обсягу робіт або надання послуг.

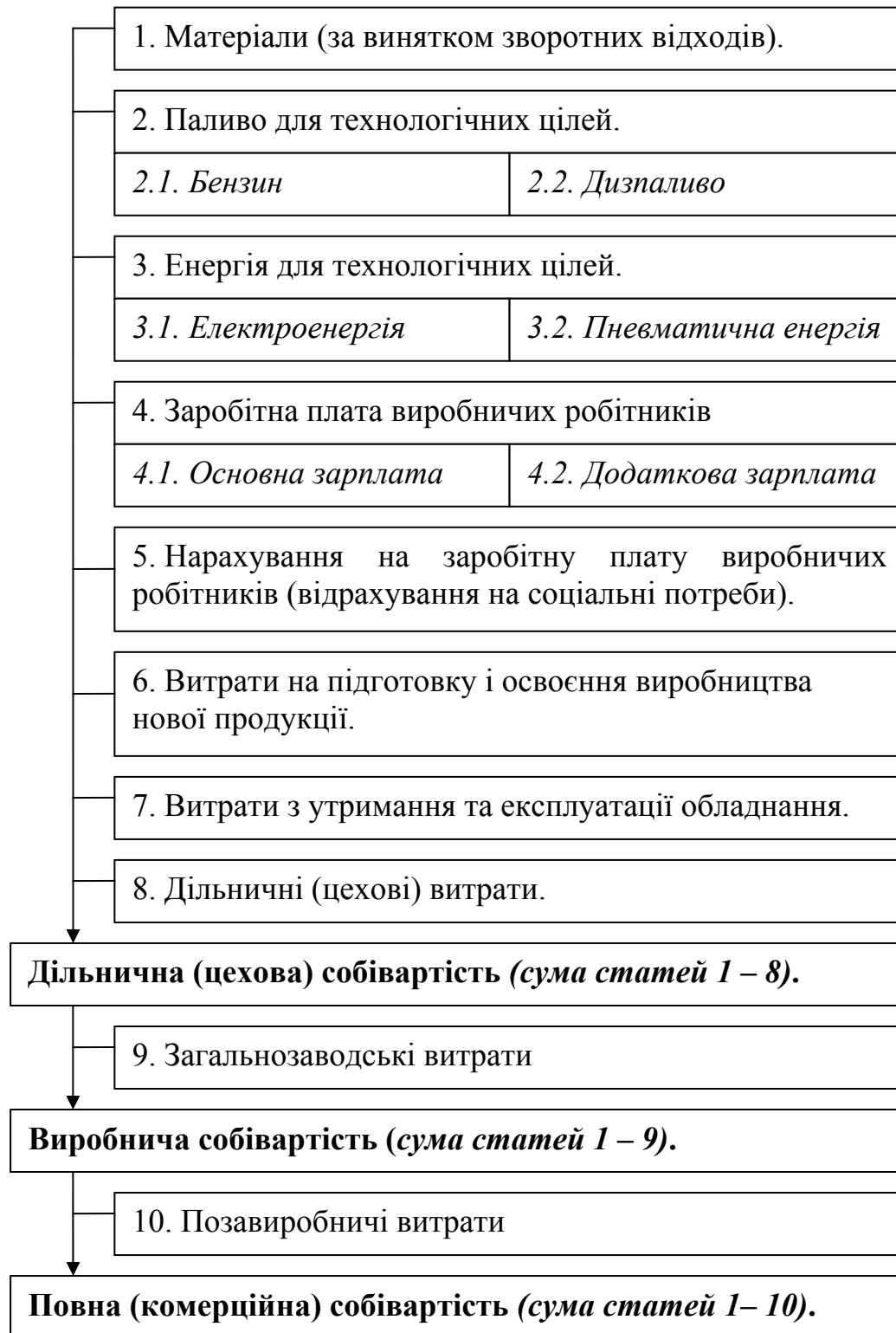


Рис. 6.3. Типове групування витрат за калькуляційними статтями

Як калькуляційна одиниця приймаються натуральні одиниці вимірювань (т, м³, м тощо). Собівартість одиниці продукції визначається за калькуляційними статтями (комплексними статтями витрат) та за економічно однорідними елементами витрат. Принципова відмінність групування витрат за

статтями калькуляції від групування за економічними елементами полягає в тому, що перший тип групування включає комплексні статті, які об'єднують елементи неоднорідного економічного змісту, в основі якого призначення витрат і місце їх формування, а також спосіб розподілу між окремими видами продукції.

Собівартість продукції, особливо нової – динамічний показник, який істотно залежить від масштабу виробництва.

Знання закономірностей зміни собівартості продукції в процесі освоєння виробництва дає змогу обґрунтовано управляти формуванням витрат, прогнозувати їхній рівень на різних етапах освоєння.

6.2.3. Єдиний соціальний внесок (відрахування на соціальні потреби)

Згідно з Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» *єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок*, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування (рис. 6.4).

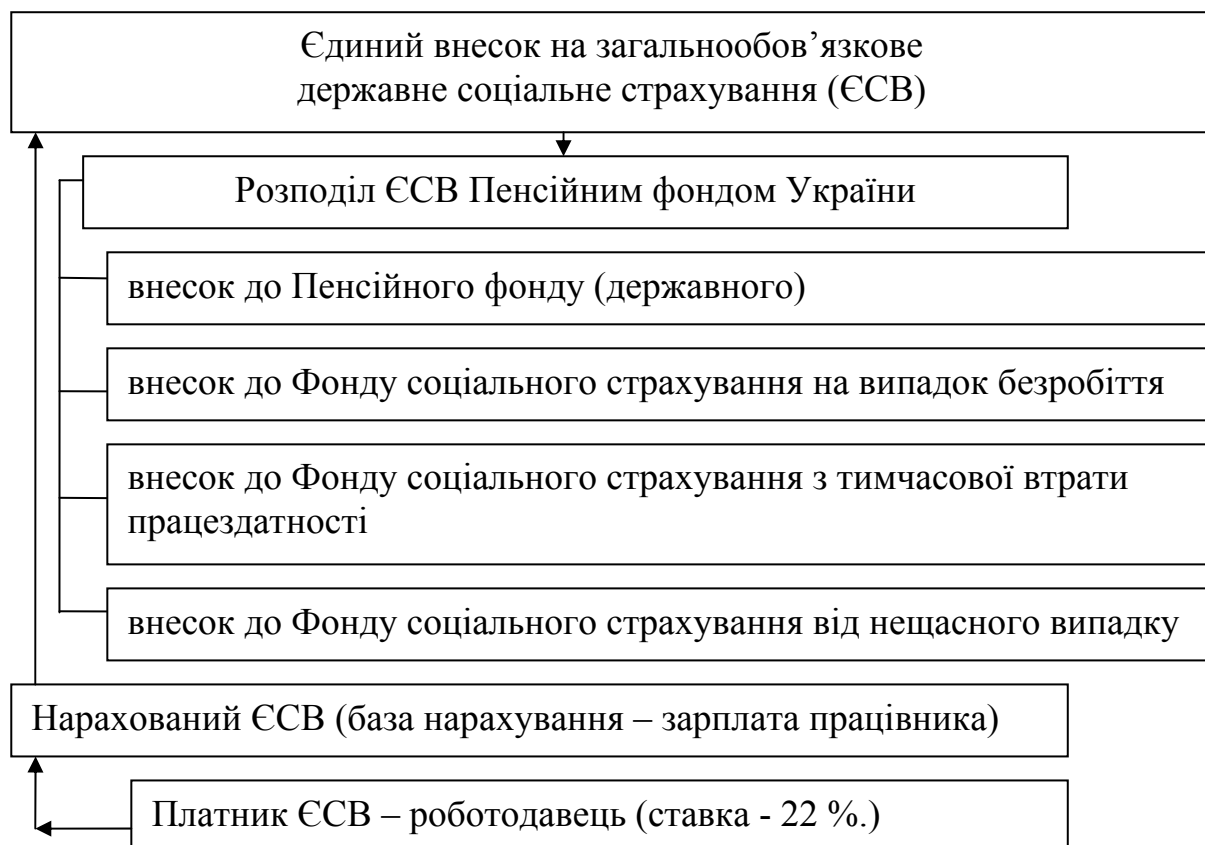


Рис. 6.4. Формування та розподіл Єдиного соціального внеску

Система адміністрування внесків до пенсійного фонду та фондів соціального страхування: єдиний соціальний внесок замість чотирьох колишніх платежів до Пенсійного фонду, Фонду соціального страхування на випадок безробіття, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та Фонду соціального страхування від нещасного випадку.

Обліком платників єдиного внеску, забезпеченням збору та веденням обліку страхових коштів, контролем за повнотою та своєчасністю їх сплати, веденням Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування буде займатися Пенсійний фонд України. Єдиний соціальний внесок буде сплачуватися саме на його рахунки. Потім ці суми будуть розподілятися серед фондів соціального страхування.

6.3. Чинники впливу на рівень собівартості та напрямки зниження витрат на продукцію підприємства

Виявлення й використання чинників економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім спеціалістів і керівників усіх рівнів (рис. 6.5). Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо. Установлені норми витрат — це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних організаційно-технічних умов виробництва. Вони є важливим чинником забезпечення режиму жорсткої економії і відповідно конкурентоспроможності підприємства. У процесі планування встановлюються граничні (допустимі) загальні витрати в підрозділах і в цілому по підприємству (кошториси) та на одиницю продукції. Фактичний рівень витрат обчислюється за даними поточного обліку.

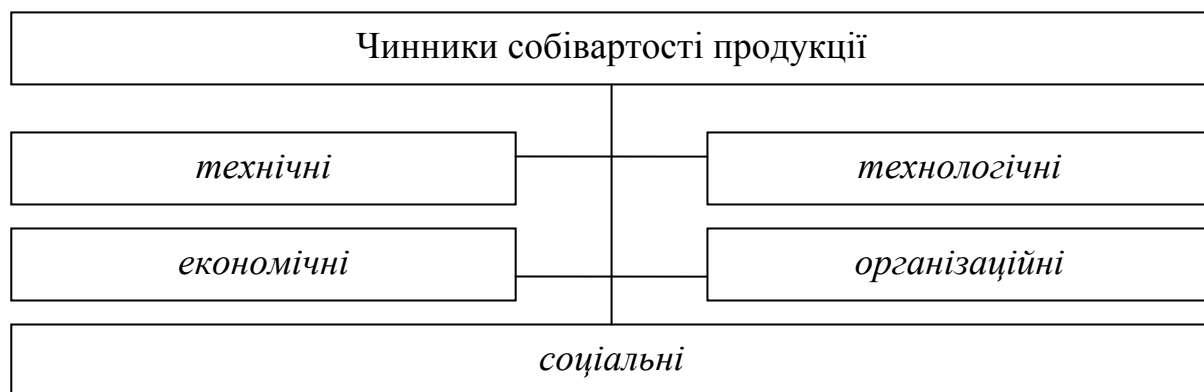


Рис. 6.5. Чинники собівартості продукції підприємства

Порівняння фактичних витрат з плановими (нормативними) дає змогу в процесі аналізу оцінювати роботу підрозділів з використання ресурсів, з'ясувати причини відхилень фактичних витрат від планових і відповідно стимулювати працівників підприємства до їхнього зниження.

Управління витратами — процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства. Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів (табл. 6.3); нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Таблиця 6.3

Напрямки зниження витрат на продукцію

Напрямок	Основні цілі
1. Зниження матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції	Впровадження прогресивних технологій виробництва, скорочення рівня відходів та їх використання, скорочення витрат.
2. Підвищення продуктивності праці	Раціоналізація виробництва і праці, вдосконалення стимулювання праці, підвищення кваліфікації кадрового складу.
3. Удосконалення планування та управління виробництвом	Зниження витрат на обслуговування та управління виробництвом, зниження витрат на реалізацію продукції, підвищення якості продукції, вдосконалення роботи служб і форм матеріально-технічного постачання і збуту.
4. Поліпшення використання основних фондів	Збільшення фонду робочого часу експлуатації фондів, оптимізація складу основних фондів.
5. Прискорення оборотності оборотних коштів.	Зменшення обсягів складських запасів та незавершеної продукції. Оптимізація системи збуту продукції.
6. Удосконалення управління бізнесом	Моніторинг актуальності бізнесу (підприємницького проекту)
7. Поліпшення бізнес-клімату	Груповий вплив на державну регуляторну політику та інше законодавче забезпечення бізнесу

Управління витратами на підприємстві передбачає їхню диференціацію за місцями та центрами відповідальності. Місце витрат формується власне на робочому місці чи групі робочих місць, на дільниці, в цеху. Під центром відповідальності розуміють організаційну єдність місць витрат з центром, відповідальним за їхній рівень.

На практиці вважають, що центр відповідальності збігається з місцем витрат, хоча це не обов'язково. Формування місць витрат і центрів відповідальності здійснюється за функціональною та територіальною ознаками.

У першому випадку витрати локалізуються в певній функціональній сфері діяльності (маркетинг, дослідження й підготовка виробництва, матеріально-технічне забезпечення, виробництво, технічне обслуговування виробництва, управління). Територіальні місця витрат і центри відповідальності включають організаційні підрозділи підприємства (відділи, дільниці, цехи), які виокремлені просторово.

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Витрати підприємства утворюються в процесі формування та використання ним ресурсів для досягнення певної мети господарської діяльності. Витрати мають натуральну та грошову форми. Для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції.

2. Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – економічний показник, який визначає питомі (на одиницю продукції, виду робіт або послуги) грошові витрати на виробництво і збут.

3. За місцем виникнення витрат виокремлюють декілька видів собівартості: дільнична (цехова); виробнича (загальна шахтна, загальна кар'ерна, загальнозаводська); повна (комерційна). В цьому разі собівартість характеризується різним складом витрат, які в неї включають.

4. За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні та комплексні. За способом обчислення окремих різновидів продукції витрати поділяються на прямі й непрямі (накладні). За формою обліку розрізняють планові та фактичні витрати. За функцією управління виокремлюють виробничі, комерційні та адміністративні витрати

5. Кошторис виробництва – витрати підприємства, пов'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами.

6. Більш детальну інформацію про витрати на конкретну продукцію (за асортиментом) надає калькуляція собівартості – визначені в грошовій формі витрати на виробництво одиниці продукції або виконання одиничного обсягу робіт або послуг. Як калькуляційна одиниця приймаються натуральні одиниці вимірювань (т, м³, м тощо).

7. Специфічним економічним елементом собівартості є єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. Нараховується єдиний соціальний внесок на зарплату за ставками в залежності від класу професійного ризику.

8. На собівартість продукції впливають технічні, технологічні,

економічні, організаційні та соціальні чинники. До напрямків зниження витрат відносять: зниження матеріальних витрат на виробництво одиниці продукції; удосконалення планування та організації виробництва; удосконалення управління бізнесом тощо. Управління витратами – процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження.



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Позначте сутність економічних витрат виробництва.
2. Розкрийте різницю між витратами на продукцію та її собівартістю, наведіть формулу її розрахунку.
3. Охарактеризуйте види витрат та види собівартості.
4. Поясніть сутність кошторису витрат на виробництво та калькуляції собівартості продукції.
5. Здійсніть типове групування витрат за калькуляційними статтями.
6. Визначте та розкрийте фактори впливу на рівень собівартості продукції.
7. Розробіть та охарактеризуйте напрямки зниження економічних витрат на продукцію.



Тести для самоконтролю

1	<p>Які з наведених елементів входять до виробничої собівартості:</p> <p>а) прямі матеріальні витрати; б) прямі витрати на оплату праці; в) інші прямі витрати; г) змінні загальновиробничі витрати у повному обсязі та постійні розподілені загальновиробничі витрати; д) усі відповіді правильні.</p>
2	<p>Яка з відповідей правильна:</p> <p>а) собівартість продукції вища від її ціни; б) ціна продукції вища від її собівартості; в) собівартість продукції дорівнює її ціні; г) собівартість може бути будь-якою у порівнянні з ціною.</p>

3	<p>Вкажіть витрати, що не залежать від обсягу виробництва:</p> <p>а) валові; б) змінні; в) прямі; д) постійні.</p>
4	<p>Які витрати відносять до змінних:</p> <p>а) сировина й основні матеріали; б) адміністративно-управлінські витрати; г) амортизаційні відрахування; д) технологічні паливо й енергія.</p> <p>1) б, д 2) а, д 3) б, г.</p>
5	<p>Які витрати належать до умовно-постійних:</p> <p>а) електроенергія на освітлення; б) електроенергія на технологічні потреби; в) сировина й основні матеріали; г) амортизаційні відрахування; д) адміністративно-управлінські; е) заробітна плата робітників-погодинників.</p> <p>1) б, в, д, е 2) б, г, д, е 3) а, г, д, е.</p>
6	<p>Структура витрат на виробництво продукції – це</p> <p>а) склад витрат і частка кожного елемента у їх загальному обсязі; б) склад витрат за їхніми статтями; в) склад витрат за економічними елементами.</p>
7	<p>Єдиний соціальний внесок – це</p> <p>а) добровільне страхування персоналу підприємством; б) обов'язкове страхування персоналу підприємством; в) особистий страховий внесок працівника.</p>
8	<p>Зниження собівартості продукції досягається шляхом:</p> <p>а) пошуку постачальників більш дешевих матеріалів; б) збільшенням обсягів виробництва; в) підвищенням ефективності виробництва; г) всі відповіді правильні.</p>
9	<p>Кошторис витрат на виробництво:</p> <p>а) фіксує сумарні витрати виробництва на випуск продукції, роботи і послуги промислового характеру за певний календарний період; б) визначення в грошовій формі витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції або виконання одиничного обсягу робіт або послуг; в) прямі витрати на виготовлення продукції.</p>
10	<p>Калькуляція собівартості:</p> <p>а) фіксує сумарні витрати виробництва на випуск продукції, роботи і послуги промислового характеру за певний календарний період; б) визначення в грошовій формі витрат на виробництво і реалізацію одиниці продукції або виконання одиничного обсягу робіт або послуг; в) прямі витрати на виготовлення продукції.</p>

Лекційний модуль 7

РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

- 7.1. Вартісна оцінка продукції підприємства.
- 7.2. Економічний склад прибутку, джерела його формування.
- 7.3. Основні напрямки використання прибутку.
- 7.4. Рентабельність виробництва та продукції. Шляхи підвищення рентабельності виробництва.

Основна та похідні компетентності (дидактичні цілі):

<i>основна компетентність:</i>	<i>похідні компетентності:</i>
визначати основні показники результатів виробничо-господарської діяльності та розробляти напрямки її покращення	<ul style="list-style-type: none"> – позначати сутність вартісної оцінки продукції підприємства; – пояснювати економічний зміст, складові доходу та розраховувати дохід; – позначати економічний зміст прибутку; – пояснювати економічний зміст прибутку та різницю між доходом та прибутком; – характеризувати види прибутку та аналітично їх визначати; – позначати джерела формування прибутку; – планувати основні напрямки використання прибутку та здійснювати їх оцінку; – пояснювати економічний зміст рентабельності виробництва та рентабельності випуску продукції; – розраховувати рентабельність виробництва та рентабельність випуску продукції при різних видах прибутку; – планувати та здійснювати оцінку напрямків підвищення рівня рентабельності виробництва та рентабельності випуску продукції.

Перелік термінів та словосполучень лекційного модуля

Валова продукція, валовий прибуток (збиток), витрати, джерела прибутку, дохід від реалізації продукції (послуг), дохід від участі в капіталі, загальна рентабельність виробництва, збиток, інші операційні доходи, інші фінансові доходи, надзвичайні доходи, напрямки використання прибутку, порядок визначення прибутку, прибуток, прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг), реалізована продукція, рентабельність, рентабельність виробництва, рентабельність реалізованої продукції (рентабельність продажів), розрахункова рентабельність виробництва, товарна продукція, фактори впливу на прибуток, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, фінансовий результат від операційної діяльності, функції прибутку, чистий прибуток (збиток), шляхи підвищення рівня рентабельності.

7.1. Вартісна оцінка продукції підприємства

Розрізняють декілька видів продукції підприємства: валову, товарну, реалізовану (табл. 7.1). Кожен вид має власну грошову оцінку та відбиває окремий економічний аспект господарської діяльності підприємства. Йдеться про використання виробничого потенціалу та комерційного потенціалу підприємства з урахуванням очікувань ринку (споживачів).

Валова продукція – показник, що характеризує загальний обсяг випущеної промисловим підприємством продукції протягом певного періоду в грошовому вираженні.

Товарна продукція – це випущені підприємством з метою реалізації готові вироби, завершені роботи (надані послуги) виробничого характеру, що відповідають певним вимогам. Їх вартість обчислюється в оптових цінах (без податку з обороту), має натуральне і грошове вираження

Реалізована продукція – це товарні вироби, відвантажені підприємством та оплачені покупцем.

Таблиця 7.1

Класифікація продукції промислового підприємства

Вид продукції	Склад
<i>Валова</i>	<ul style="list-style-type: none"> – вартість готової продукції, яка відповідає встановленим вимогам в основних, допоміжних цехах; – вартість напівфабрикатів власного виготовлення, тобто предметів праці ще перетворених на готову продукцію; – послуги промислового та іншого характеру; – зміна залишків незавершеного виробництва.
<i>Товарна</i>	<ul style="list-style-type: none"> – вартість готової продукції за винятком спожитої підприємством на власні виробничі потреби; – вартість послуг промислового та іншого характеру. <p>Важливо! На відміну від валової товарна продукція не враховує зміну залишків незавершеного виробництва.</p>
<i>Реалізована</i>	Вартість реалізованої продукції та інших послуг промислового характеру.

Вартість валової та товарної продукції залежить від собівартості її виготовлення та обсягів, а вартість реалізованої продукції залежить від ціни, яку сплатили споживачі за поставлену продукцію підприємства. Цільовим орієнтиром підприємства є відповідність проданої та виробленої продукції з незначною перевагою останньої (запаси готової продукції на складі). Це свідчитиме про конкурентоспроможність продукції, але треба врахувати рівень використання виробничої потужності.

7.2. Економічний склад прибутку, джерела його формування

Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, отримуючи за неї певні кошти – доходи. Тобто, дохід є виручкою (виторгом) підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт без врахування податку на додану вартість та акцизний збір. До складу доходів підприємства також додають й інші кошти отримані поза основною діяльністю (табл. 7.2)

Таблиця 7.2

Класифікація доходів підприємства за групами

Дохід	Джерела надходжень
Дохід від реалізації	Дохід від реалізації продукції відбиває загальний дохід (виторг) від реалізації, тобто без відрахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків із продажу
Інші операційні доходи	До інших операційних доходів відносяться: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних предметів і ін.); доходи від операційної оренди активів (майна); доходи від операційної курсової різниці після операцій в іноземній валюті; суми отриманих штрафів, пені, неустойок, а також інші санкції за порушення господарських договорів, в тому числі отримані за рішенням суду; доходи від списання кредиторської заборгованості; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних як безнадійні); суми отриманих грантів і субсидій; інших доходів від операційної діяльності.
Дохід від участі в капіталі	До складу доходу від участі в капіталі включається дохід від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі.
Інші фінансові доходи	До інших фінансових доходів відносяться такі, що виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди від підприємств, що не є асоційованими, дочірніми і спільними; нараховані за облігаціями і іншими цінними паперами відсотки; інші доходи від фінансової діяльності.
Інші доходи	В інші доходи включаються: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від неопераційної курсової різниці; дохід від безоплатно отриманих активів; інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.
Надзвичайні доходи	Надзвичайні доходи виникли внаслідок надзвичайних подій (стихійних лих, пожеж, техногенних аварій і т.п.). До них відносяться: відшкодування втрат від надзвичайних подій, включаючи відшкодування витрат на попередження втрат від стихійних лих і техногенних аварій; доходи від інших подій чи операцій, що відповідають визначенню надзвичайних подій.

Наявність певного доходу не означає отримання підприємством прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виторг із витратами на виробництво продукції та її реалізацію. Підприємство отримує прибуток, якщо виручка перевищує витрати; якщо виручка дорівнює величині витрат, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції (прибуток відсутній). Якщо витрати перевищують виручку, то підприємство несе збитки (негативний фінансовий результат), що ставить його в складне фінансове становище (не виключене і банкрутство).

Прибуток (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) визначається як різниця між доходом від 1) реалізації в діючих цінах без ПДВ і акцизів та 2) витратами на виробництво і реалізацію продукції.

Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) за звітний період.

Збиток – перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Функції прибутку:

– прибуток характеризує економічний ефект, отриманий в результаті діяльності підприємства, тобто він відбиває фінансовий результат діяльності;

– прибуток виконує стимулюючу функцію, оскільки він є головним джерелом фінансових ресурсів підприємства;

– прибуток є одним з джерел формування бюджету держави через податкову систему.

Об'єм прибутку залежить від рівня цін, собівартості, якості продукції або послуг, обсягу виробництва. Ефективність такого джерела прибутку як виробнича та підприємницька діяльність залежить від знання кон'юнктури ринку, правильності вибору виробничого профілю підприємства з випуску продукції (вибір товарів, що користуються стабільним і високим попитом), вміння адаптувати розвиток виробництва до вимог ринку, від створення конкурентоспроможних умов продажу своїх товарів і надання послуг.

Основна діяльність – операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

Істотним джерелом отримання прибутку в умовах диверсифікації виробництва стають позареалізаційні операції, тобто такі що безпосередньо не

пов'язані з основною діяльністю: здача майна в оренду, доходи з цінних паперів самого підприємства та інших господарських суб'єктів, штрафи і неустойки, отримані підприємством, спільна діяльність тощо.

Сприяє прибутковості підприємства його інноваційна діяльність, яка має за мету постійне вдосконалення технології, оновлення продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації.

7.2.1. Порядок визначення прибутку

Чистий дохід від реалізації продукції у звітному періоді визначається шляхом зменшення доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на суми: податку на додаткову вартість; акцизного збору; інших податків і зборів, включених до складу доходу від реалізації продукції, нарахованих і сплачених (підлягаючих сплаті) відповідно до чинного законодавства; інших відрахувань з доходу, включаючи надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають відрахуванню з доходу від реалізації продукції (рис. 7.1). Визначення прибутку за стандартами бухгалтерського обліку в Україні наведено в Додатку 1.

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

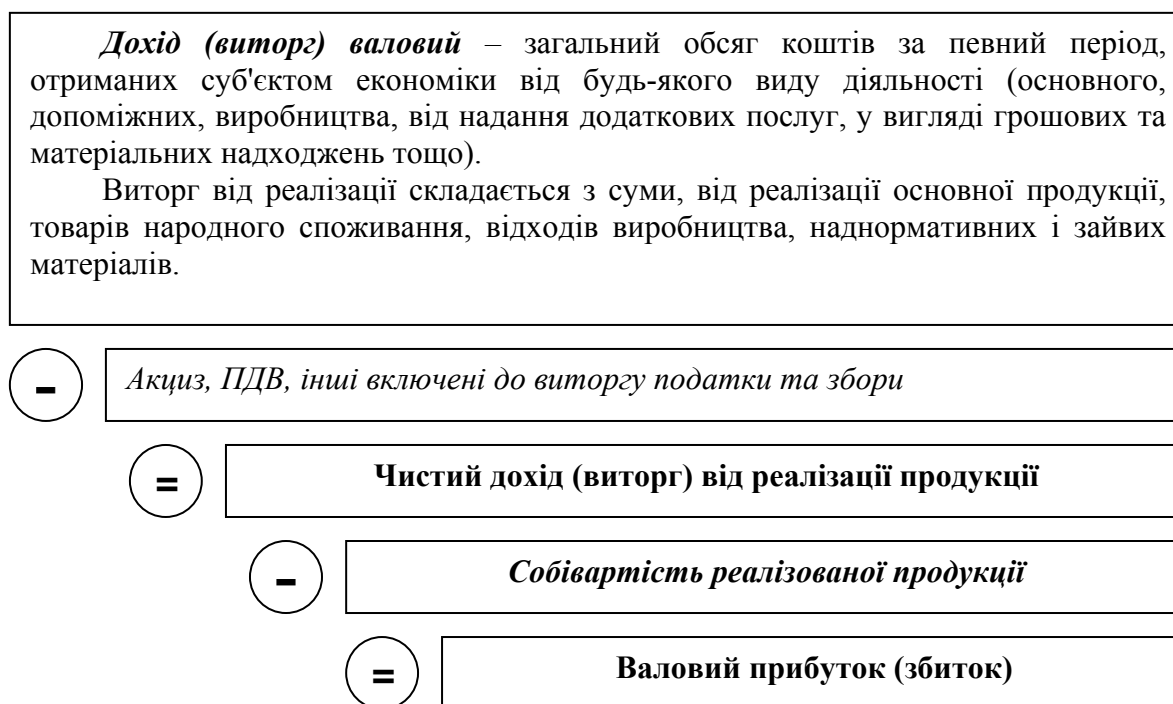


Рис. 7.1. Формування валового прибутку (збитку) підприємства

Прибуток (збиток) від *операційної діяльності* визначається шляхом збільшення валового прибутку на суму інших операційних доходів і зменшення на суму витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, але не включених до складу собівартості реалізованої продукції, у тому числі: адміністративних

витрат; витрат на збут; інших операційних витрат (рис. 7.2).

Операційна діяльність – основний вид функціонування підприємства без врахування інвестиційних та фінансових дій.

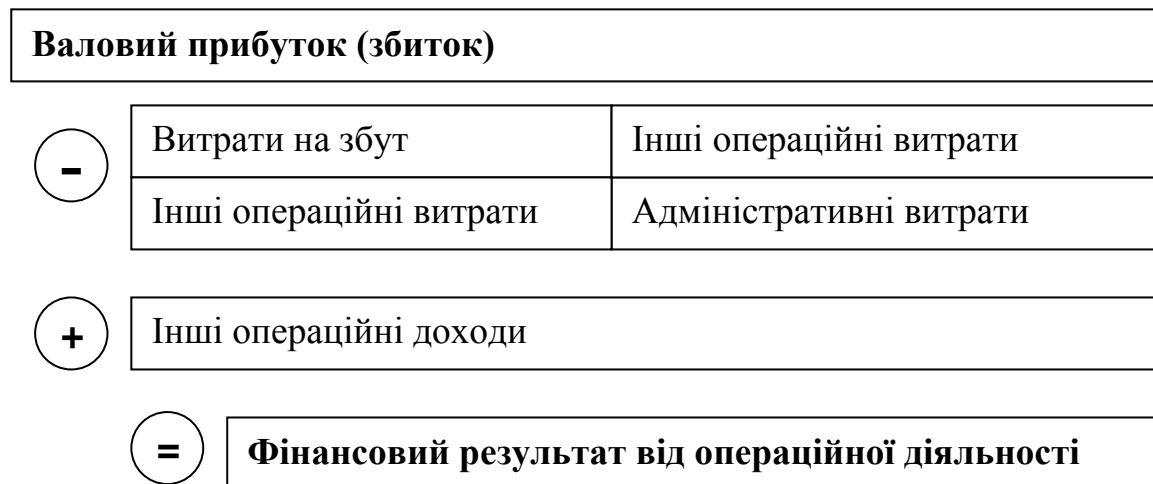


Рис. 7.2. Формування фінансового результату від операційної діяльності

Фінансовий результат від *звичайної діяльності* до оподаткування (рис. 7.3) визначається шляхом: 1) збільшення фінансових результатів від операційної діяльності на величину доходів від участі в капіталі; інших фінансових доходів; інших доходів 2) зменшення на суми фінансових витрат; витрат від участі в капіталі; інших витрат .

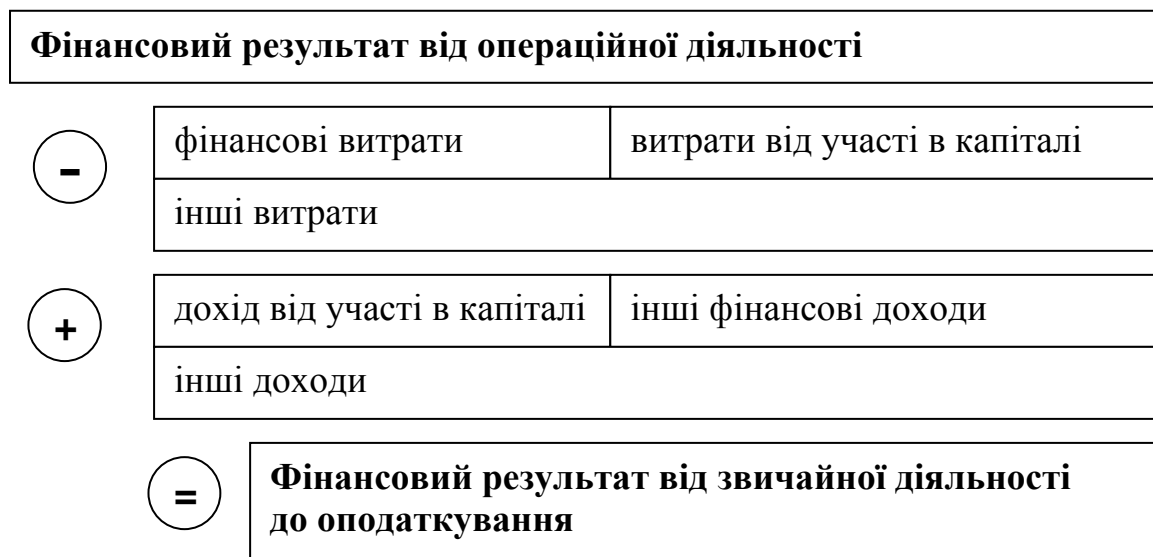


Рис. 7.3. Формування фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування

Звичайною є будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Фінансовий результат від звичайної діяльності (рис. 7.4) визначається шляхом його зменшення до оподаткування на суму податку на прибуток, визначеного відповідно до діючого законодавства.

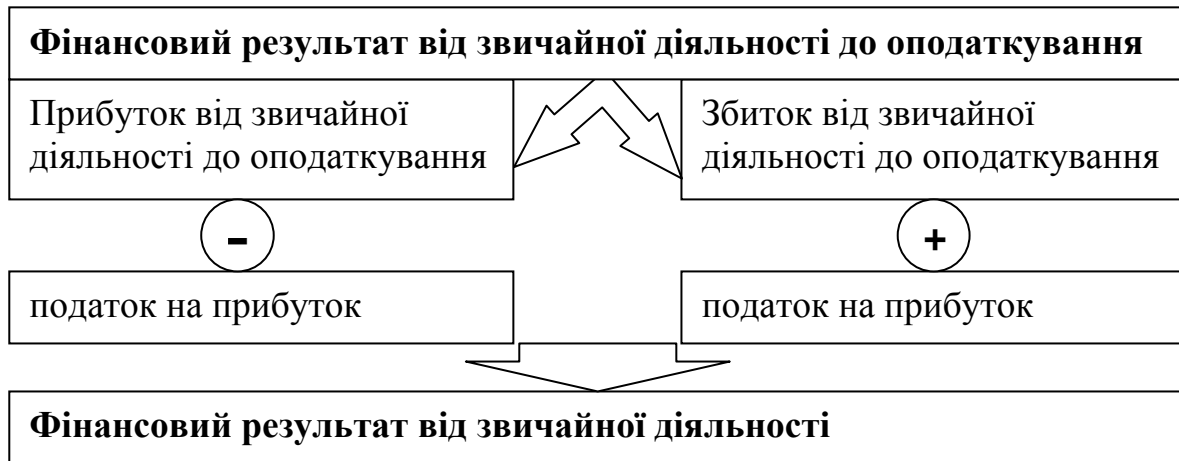


Рис. 7.4. Формування фінансового результату від звичайної діяльності

Чистий прибуток (збиток) визначається як алгебраїчна сума фінансового результату від звичайної діяльності і фінансового результату від *надзвичайних подій*, скоректованого на суму податку з надзвичайного доходу (рис. 7.5).

Надзвичайна подія (операція) відрізняється від звичайної діяльності підприємства та не очікується в кожному наступному звітному періоді.



Рис. 7.5. Формування чистого прибутку (збитку) підприємства

HISTORY

NEWS

System Analysis
 Creative Reporting
 Decision Support
 Big Data
 Data Management
 Business Analytics for Decision Making
 Decision Making

Формування фінансових результатів підприємства
 (вибіркові статті звіту про фінансові результати), тис. грн.

Стаття	За звітний період	За попередній період
Чистий дохід від реалізації продукції	11943718	8853858
Собівартість реалізованої продукції	(-8191318)	(-7221354)
Валовий: прибуток	3752400	1632504
Валовий: збиток	(0)	(0)
Інші операційні доходи	456017	116853
Адміністративні витрати	(-174973)	(-305083)
Витрати на збут	(-402488)	(-293228)
Інші операційні витрати	(-480825)	(-305454)
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	3150131	845592
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	(0)	(0)
Дохід від участі в капіталі	170	41280
Інші фінансові доходи	35304	26085
Інші доходи	48048	20144
Дохід від благодійної допомоги	0	0
Фінансові витрати	(-2023842)	(-410117)
Втрати від участі в капіталі	(0)	(0)
Інші витрати	(-748016)	(-34517)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	461795	488467
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	(0)	(0)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	-288309	-133897
Чистий фінансовий результат: прибуток	173486	354570
Чистий фінансовий результат: збиток	(0)	(0)

Джерело: <http://smida.gov.ua/>.

7.3. Основні напрямки використання прибутку

Процес розподілу прибутку підприємства має багаторівневий характер і залежить від багатьох факторів. Деякі питання розподілу прибутку виробничих

підприємств регулюються чинним в Україні законодавством, інші вирішуються власниками або керівниками підприємств самостійно, виходячи з умов економічної діяльності підприємства.

Об'єктом розподілу є балансовий прибуток підприємства. Під розподілом прибутку розуміється законодавче спрямування його частини до бюджетів різних рівнів у вигляді податків та інших обов'язкових платежів. Чистий прибуток знаходиться в повному розпорядженні підприємства.

Принципи розподілу балансового і чистого прибутку наступні:

– прибуток, одержуваний в результаті виробничо-господарської та фінансової діяльності, розподіляється між державою і підприємством як суб'єктом господарювання на основі чинного законодавства (державні, місцеві податки та збори);

– підприємства повинні забезпечувати виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, постачальниками і споживачами, вищими управлінськими структурами;

– величина прибутку підприємства, що залишився в його розпорядженні після податків, не повинна знижувати зацікавленість у зростанні обсягу виробництва і поліпшення результатів виробничо-господарської та фінансової діяльності;

– прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства (чистий), поділяється на дві частини (рис. 7.6):

1) прибуток, що залишається на підприємстві та використовується на інвестиційні потреби і створення резервного фонду.

2) прибуток, що розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства, спрямовується на виплати персоналу та інші потреби.

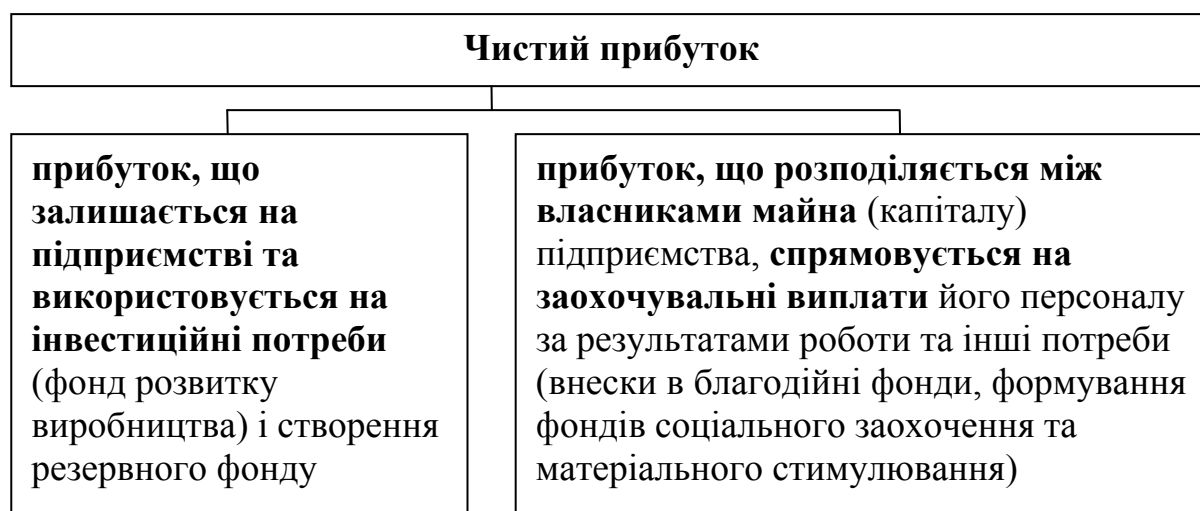


Рис. 7.6. Розподіл чистого прибутку підприємства

На прибуток як економічний показник впливає багато факторів, їх можна поділити на зовнішні та внутрішні (табл. 7.3). До зовнішніх належать фактори, що не залежать від розвитку підприємства. До внутрішніх факторів належать ті,

що залежать від діяльності окремо взятого підприємства. Вони можуть впливати на формування прибутку як безпосередньо, так і опосередковано.

Таблиця 7.3

Фактори впливу на прибуток (вибірково)

<i>Зовнішні</i>	<i>Внутрішні</i>
<ul style="list-style-type: none"> • інфляційні процеси; • законодавство; • політика; • науково-технічний та соціальний розвиток регіону; • політика оподаткування та інші. 	<ul style="list-style-type: none"> • обсяги продукції, що випускається; • собівартість виробництва; • ціна продукції, що реалізується; • найменування (асортимент) продукції, що випускається.

7.4. Рентабельність виробництва та рентабельність випуску продукції, шляхи підвищення рентабельності

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів. Прибуток не може бути універсальним показником ефективності виробництва, оскільки він може змінюватися під впливом факторів, які не залежать від діяльності самого підприємства (коливання цін на споживані матеріали та реалізовану продукцію), а також під впливом об'єму позареалізаційних доходів.

Для встановлення міри ефективності роботи підприємства використовують показник загальної та розрахункової рентабельності виробництва, які дозволяють оцінити діяльність підприємства не тільки щодо зниження витрат на виробництво продукції, але також з ефективного використання виробничих фондів.

Рентабельність – виражений у відсотках відносний показник прибутковості виробництва, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність випуску окремих видів продукції.

Рентабельність характеризує ступень прибутковості підприємства. Фірма рентабельна, якщо суми витрат достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал.

Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період, до середньої протягом того самого періоду вартості засобів виробництва чи до загальної величини витрат на виробництво.

Залежно від мети аналізу діяльності підприємства розрізняють:

1) **рентабельність виробництва** – відношення величини прибутку до вартості виробничих фондів:

1.1) загальна рентабельність виробництва R_z

$$R_z = \frac{П_{\bar{o}}}{C_{oz} + C_{об.з}} \cdot 100, \% , \quad (7.1)$$

де C_{oz} – середньорічна вартість основних фондів;

$П_{\bar{o}}$ – прибуток балансовий;

$C_{об.з}$ – вартість оборотних засобів.

1.2) розрахункова рентабельність виробництва R_p

$$R_p = \frac{П_{\bar{ч}}}{C_{oz} + C_{o.c.}} \cdot 100, \% , \quad (7.2)$$

де $П_{\bar{ч}}$ – чистий прибуток підприємства.

Загальний рівень рентабельності виробництва характеризує прибутковість підприємства відносно до всіх ресурсів, які є в його розпорядженні. Такий рівень рентабельності показує, скільки прибутку приходить на 1 грн вкладеного капіталу.

2) рентабельність реалізованої продукції $R_{p.n.}$ (рентабельність продажів):

$$R_{p.n.} = \frac{П_{p.n.}}{Д_{p.n.}} \cdot 100, \% , \quad (7.3)$$

де $П_{p.n.}, Д_{p.n.}$ – відповідно прибуток та дохід від реалізації продукції.

3) у багато номенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів.

Рентабельність певного виду продукції визначається за формулою:

$$R_i = \frac{Ц_i - C_i}{C_i} \cdot 100 = \frac{П_i}{C_i} \cdot 100, \% , \quad (7.4)$$

де $Ц_i, C_i, П_i$ – відповідно питомі (на одиницю обсягу) значення ціни продукції, її собівартість та питомий прибуток.

В процесі аналізу фінансового стану можуть розраховуватися і інші показники рентабельності. Вони можуть бути плановими і фактичними. Розходження між ними детально аналізуються, визначені причини відхилень враховують при наступному плануванні діяльності.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів.

Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, економія матеріальних ресурсів, рівень технічного прогресу, а саме, механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Урахування підприємством таких факторів дасть змогу підвищувати ефективність його діяльності.

Nota Bene

РЕЗЮМЕ

1. Розрізняють декілька видів продукції підприємства: валову, товарну, реалізовану. Кожен вид має власну грошову оцінку та відбиває окремий економічний аспект господарської діяльності підприємства. Йдеться про використання виробничого та комерційного потенціалів підприємства з урахуванням очікувань ринку (споживачів).

2. Вартість валової та товарної продукції залежить від собівартості її виготовлення та обсягів, а вартість реалізованої продукції – від ціни, яку сплатили споживачі за поставлену продукцію підприємства.

3. Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, отримуючи за неї певні кошти – доходи. До їх складу також додають й інші кошти, отримані поза основною діяльністю.

4. Підприємство отримує прибуток, якщо виручка (доход від реалізації продукції) перевищує витрати.

5. Істотним джерелом отримання прибутку в умовах диверсифікації виробництва стають позареалізаційні операції, наприклад: здача майна в оренду, доходи з цінних паперів самого підприємства та інших господарських суб'єктів, спільна діяльність тощо. Важливе значення як джерела прибутку має інноваційна діяльність підприємства, що припускає постійне вдосконалення технології, оновлення продукції, забезпечення її конкурентоспроможності, зростання обсягів реалізації.

6. Чистий прибуток знаходиться в повному розпорядженні підприємства та поділяється на дві частини: прибуток, що залишається на підприємстві та використовується на інвестиційні потреби і створення резервного фонду; прибуток, що розподіляється між власниками майна (капіталу) підприємства, спрямовується на виплати персоналу та інші потреби.

7. Для встановлення міри ефективності роботи підприємства використовують показник загальної та розрахункової рентабельності виробництва, які дозволяють оцінити діяльність підприємства не тільки щодо зниження витрат на виробництво продукції, але також з ефективного використання виробничих фондів. В процесі аналізу фінансового стану можуть розраховуватися і інші показники рентабельності.

8. Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондівдачі, економія матеріальних ресурсів, рівень технічного прогресу, а саме, механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та інше.



Засоби діагностики рівня сформованості компетентностей за лекційним модулем



Контрольні запитання

1. Розкрийте сутність вартісної оцінки продукції підприємства.
2. Розкрийте економічний зміст та складові доходу.
3. Поясніть різницю між доходом та прибутком.
4. Поясніть економічний зміст прибутку, охарактеризуйте види прибутку.
5. Позначте джерела формування та визначте напрямки використання чистого прибутку.
6. Розкрийте економічний зміст рентабельності виробництва та рентабельності продукції.
7. Сплануйте напрямки підвищення рівня рентабельності виробництва та продукції.
8. Розкрийте сутність рентабельності окремого виду продукції. Для чого визначають цей вид рентабельності?
9. Поясніть взаємозв'язок між показниками: собівартість, ціна, дохід від реалізації продукції, прибуток.
10. Сплануйте напрямки збільшення прибутку підприємства.



Тести для самоконтролю

1	<p>Взаємозв'язок між рівнем рентабельності виробництва і вартістю основних фондів:</p> <p>а) прямий; б) зворотній; в) взаємозв'язку немає.</p>
2	<p>Прибуток - це</p> <p>а) сума грошей, яку можна вилучити у підприємства, не порушивши його спроможності продовжувати виробництво на незмінному рівні; б) економічна категорія, що відображає частину суспільного продукту, створеного робітниками у додатковий робочий час, і присвоєна власником підприємства; в) одна з форм вартості додаткового продукту, що визначається як різниця між реалізаційною ціною продукту і витратами на його виробництво та збут.</p>

3	<p>Взаємозв'язок між рівнем рентабельності продукції і величиною її собівартості:</p> <p>а) прямий; б) обернений; в) взаємозв'язку немає.</p>
4	<p>Вкажіть правильну відповідь:</p> <p>а) поняття "дохід" і "прибуток" ідентичні; б) поняття "дохід" ширше від поняття "прибуток"; в) поняття "прибуток" ширше від поняття "дохід".</p>
5	<p>Які показники потрібні при розрахунку рентабельності продукції:</p> <p>а) прибуток і вартість основних засобів; б) вартість основних і оборотних засобів; в) прибуток і вартість оборотних засобів; г) прибуток, вартість основних і оборотних засобів; д) прибуток і витрати на виробництво продукції (на одиницю обсягу); е) витрати на виробництво продукції і вартість оборотних засобів.</p>
6	<p>Які показники беруть участь при розрахунку рентабельності виробництва:</p> <p>а) прибуток і вартість основних засобів; б) вартість основних і оборотних засобів; в) прибуток і вартість оборотних засобів; г) прибуток, вартість основних і оборотних засобів; д) прибуток і витрати на виробництво продукції; е) витрати на виробництво продукції і вартість оборотних засобів.</p>
7	<p>Розрахункова рентабельність виробництва визначається процентним відношенням:</p> <p>а) балансового прибутку до вартості виробничих фондів; б) прибутку до повної собівартості; в) чистого прибутку до вартості виробничих фондів; г) прибутку до суми вартості виробничих фондів і фонду заробітної плати.</p>
8	<p>Рентабельність - це</p> <p>а) абсолютний показник ефективної діяльності підприємства; б) відносний показник ефективної діяльності підприємства; в) чистий прибуток підприємства; г) дохід підприємства.</p>
9	<p>Рентабельність продукції визначається як процентне відношення:</p> <p>а) прибутку до собівартості продукції; б) розрахункового прибутку до вартості виробничих фондів; в) балансового прибутку до вартості виробничих фондів.</p>

Визначення прибутку (збитку) згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку України "Звіт про фінансові результати"

Стаття	Зміст
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	відображається загальний доход (виручка) від реалізації продукції, товарів, робіт або послуг, тобто без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).
Податок на додану вартість	відображається сума податку на додану вартість, яка включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції.
Акцизний збір	Підприємства, платники акцизного збору, відображають суму, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції.
	Підприємства, які сплачують інші збори або податки з обороту, показують їх суму у вільному рядку звіту про фінансові результати, зокрема суми рентної плати за нафту, природний газ і газовий конденсат тощо.
Інші вирахування з доходу	відображаються надані знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції без непрямих податків.
Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.	
Собівартість реалізованої продукції	показується виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) та/або собівартість реалізованих товарів.
Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).	
Інші операційні доходи	відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): доход від операційної оренди активів; доход від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; доход від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.
Адміністративні витрати	відображаються загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства
Витрати на збут	відображаються витрати підприємства, пов'язані з реалізацією продукції (товарів) – витрати на утримання підрозділів, що займаються збутом продукції (товарів), рекламу, доставку продукції споживачам тощо.
Інші операційні витрати	відображаються собівартість реалізованих виробничих запасів; відрахування на створення резерву сумнівних боргів і суми списаної безнадійної дебіторської заборгованості; втрати від знецінення запасів; втрати від операційних курсових різниць; визнані економічні санкції; відрахування для забезпечення наступних операційних витрат, а також усі інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства (крім витрат, що включаються до собівартості продукції, товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.	
Доход від участі в капіталі	відображається доход, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі.
Інші фінансові доходи	показуються дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.
Інші доходи	показується доход від реалізації фінансових інвестицій; доход від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.
Фінансові витрати	показуються витрати на проценти та інші витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями.
Втрати від участі в капіталі	відображається збиток, спричинений інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких провадиться методом участі в капіталі.
Інші витрати	відображаються собівартість реалізації фінансових інвестицій; втрати від неопераційних курсових різниць; втрати від уцінки фінансових інвестицій та необоротних активів; інші витрати, які виникають у процесі звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків).	
Податки на прибуток	показується сума податків на прибуток від звичайної діяльності, визначена згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток".
Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між ним до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток.	
Надзвичайні доходи / Надзвичайні витрати	відображаються відповідно: невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, які визначені за вирахуванням суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; доходи і втрати від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій. Втрати від надзвичайних подій відображаються за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від звичайної діяльності внаслідок цих втрат.
Податки з надзвичайного прибутку	відображається сума податків, що підлягає сплаті з прибутку від надзвичайних подій.
Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку.	

Критерії оцінювання рівня сформованості компетентностей

Для оцінювання якості виконання завдання (досягнення певної навчальної цілі) використовуються еталони рішень – зразки правильного й повного рішення. Еталоном для теоретичних питань є інформаційний матеріал із фахових джерел з відповідним посиланням. Еталоном для практичних питань є алгоритми розв'язання задач та приклади їх рішень.

Оцінювання рівня засвоєння навчального матеріалу здійснюється через коефіцієнт засвоєння:

$$K_3 = N/P,$$

де N – правильно виконані істотні операції рішення (відповіді);

P – загальна кількість визначених істотних операцій.

Критерії визначення оцінок:

«відмінно» –	$K_3 > 0,9;$
«добре» –	$K_3 = 0,8...0,9;$
«задовільно» –	$K_3 = 0,7...0,8;$
«незадовільно» –	$K_3 < 0,7.$

"Відмінно" виставляється, якщо під час відповіді на питання лекційного модулю студент проявив основні та похідні компетентності у повному обсязі, які передбаченні програмою, при цьому показав високі знання понятійного апарату, основних та додаткових інформаційних джерел на рівні творчого їх використання, уміння аргументувати своє ставлення до відповідних економічних категорій, залежностей та явищ. При виконанні завдання практичного модуля студент вирішує питання без помилок, пропонує (або застосовує) декілька підходів в вирішенні задач та ситуаційних вправ.

"Добре" виставляється, якщо під час відповіді на питання лекційного модулю студент проявив основні та похідні компетентності, що сформовані суто за програмним матеріалом, знання та уміння на рівні аналогічного відтворення, помилився при використанні термінологічного апарату, при цьому показав знання тільки основних інформаційних джерел. При виконанні завдання практичного модуля студент допускає незначні, неprincipові помилки, які не впливають на результат розв'язування задач або формує безальтернативний підхід при виконанні ситуаційних вправ.

"Задовільно" виставляється, якщо під час відповіді на питання в лекційному модулі студент виявив знання та уміння за програмним матеріалом на рівні репродуктивного відтворення, не зміг переконливо аргументувати свою відповідь, допустив помітні помилки, але такі, що не перешкоджають подальшому навчанню. При виконанні завдання практичного модуля студент формує тільки напрямок розв'язання задачі або виконання ситуаційної вправи.

"Незадовільно" виставляється, якщо студент дав неправильну або неповну відповідь на питання лекційного модулю, ухилився від аргументувань, показав незадовільні знання термінологічного апарату і суті навчальних інформаційних джерел, не виявив відповідних професійних компетентностей.

Відповіді на тести лекційних модулів

Номер модуля	Номер тесту											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<i>Л1</i>	А	В	Г	Б	Б	А	Б	Г	В	А	Б	-
<i>Л2</i>	1	Б	Б	3	Г	А	Б	Б	А	Г	-	-
<i>Л3</i>	В	2	3	3	1	1	А	В	1	-	-	-
<i>Л4</i>	А	А	Б	Б	3	В	В	В	3	В	В	3
<i>Л5</i>	Г	4	Б	1	1	В	В	4	А	В	В	А
<i>Л6</i>	Д	Г	Д	2	3	А	Б	Г	А	Б	-	-
<i>Л7</i>	Б	В	Б	Б	Д	Г	Г	Б	А	-	-	-

Список основної та додаткової літератури

Основна література

1. Бойко В.В. Економіка підприємств України: навч. посіб. / В.В. Бойко; М-во освіти і науки України, НГАУ. – Д. : Національна гірнича академія України, 2002. – 535 с.
2. Горпинич О.В. Тлумачний українсько-англійський словник економічних термінів і термінологічних словосполучень / О.В. Горпинич; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Дніпро : РВК ДВНЗ «НГУ», 2016. – 65 с.
3. Економіка підприємства: підруч. / за заг. ред. С.Ф. Покропивного; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
4. Економіка підприємства: підруч. / за ред. А.В. Шегди. – К. : Знання, 2006. – 614 с.
5. Солодовник Л.М. Економіка виробничого підприємства: навч. посіб. / Л.М. Солодовник, П.І. Пономаренко; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т – Д. : НГУ, 2004. – 285 с.

Додаткова література для поглибленого вивчення дисципліни (підручники, навчальні посібники, монографії)

1. Біла О.Г. Управління витратами підприємства: теорія та практика: моногр. / О.Г. Біла, І.Л. Боднарюк, Т.В. Мединська. – Львів : Видавництво ЛКА, 2012. – 200 с.
2. Бойчик, І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик, П.С. Харів. – К. : Каравела, 2002. – 325 с.
3. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч. посіб. / П.В. Круш, С.О. Тульчинська, Р.В. Тульчинський, С.О. Кириченко, О.В. Кривда, О.П. Кавтиш. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
4. Вагонова О.Г. Стратегія розвитку гірничо-збагачувальних підприємств : моногр. / О.Г. Вагонова, В.І. Прокопенко, Н.М. Романюк. – Д. : Державний ВНЗ «НГУ», 2016. – 164 с.
5. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Ященко, П.И. Пилов, В.И. Салли, М.А. Ильяшов. – К. : Наук. думка, 2004. – 311 с.
6. Галиев Ж.К. Экономика предприятия. Общий курс с примерами из горной промышленности: учеб. / Ж.К. Галиев. – М. : МГГУ, 2001. – 303 с.
7. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства: навч.-метод. посіб. для самот. вивч. дисц. / М.Г. Грещак, О.М. Гребешкова; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2002. – 103 с.
8. Грещак М.Г. Управління витратами: навч.-метод. посіб. для самот. вивч. дисц. / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба; М-во освіти і науки України, КНЕУ – К. : КНЕУ, 2002. – 131 с.
9. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): моногр. / Н.В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
10. Дереза В.М. Диверсифікація виробництва і капіталу на підприємстві: моногр. / В.М. Дереза; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т – Д. : НГУ, 2010. – 125 с.

11. Егоров П.В. Формирование механизма управления прибылью предприятий в условиях рыночных отношений: моногр. / П.В. Егоров, А.А. Кобец, Ю.В. Сердюк-Копчекчи. – Донецк: Юго-Восток, 2010. – 214 с.
12. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: навч. посіб. / за ред. С.Ф. Покропивного; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2000. – 328 с.
13. Економіка підприємства: структурно-логічний навч. посіб. / за ред. С.Ф. Покропивного; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2001. – 457 с.
14. Економіка: навч. посіб. / зад ред. С.В. Степаненко. – М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2000. – 245 с.
15. Жулина Е.Г. Диверсификация деятельности предприятия / Е.Г. Жулина, Т.Л. Мягкова, О.Б. Кацуба. – М.: ООО «Журнал «Управление персоналом»», 2006. – 176 с.
16. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисцип / Г.Т. Завіновська; М-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2001. – 158 с.
17. Загорский В.С. Стратегическое управление использованием основного капитала в промышленности: моногр. / В.С. Загорский. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 240 с.
18. Должиков П.М. Основы экономики і управління гірничим підприємством: навч. посіб. / П.М. Должиков, Н.М. Величко, А.П. Должикова. – Донецьк: «Норд-прес», 2009 – 200 с.,
19. Петровивич Й.М. Економіка підприємства: підручник. / Й.М. Петровивич. – Львів : "Магнолія плюс", 2004. – 680 с.
20. Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т.О. Примак. – К. : Вікар, 2002. – 176 с.
21. Притыченко Т.И. Управление затратами производства и прибылью: конспект лекций / Т.И. Притыченко; М-во освіти і науки України, ХГЭУ – Харьков: Изд-во ХГЭУ, 2002. – 124 с.
22. Прокопенко В.І. Економіка експлуатації гірничих виробок на вугільних шахтах: моногр. / В.І. Прокопенко, А.В. Кириченко. – Дніпропетровськ: ТОВ «ЛізуновПрес», 2012. – 236 с.
23. Соляник Л.Г. Оборотні засоби промислового підприємства: оптимізація управління: моногр. / Л.Г. Соляник; М-во освіти і науки України, Нац. гірн. ун-т. – Д. : НГУ, 2009. – 239 с.
24. Темченко О.А. Оцінка діяльності гірничорудних підприємств при формуванні їх конкурентних позицій з урахуванням ризиків / О.А. Темченко / Економічний часопис-XXI (2015), 3-4(1), 80-83. – Режим доступу: http://soskin.info/userfiles/file/2015/3-4_1_2015/Temchenko.pdf.
25. Харів П.С. Економіка підприємства. Збірник задач і тестів: навч. посіб. / П.С. Харів. – К. : Знання-Прес, 2001. – 301 с.
26. Шваб Л.І. Економіка підприємства: навч. посіб. / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.

27. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации / под ред. В.А. Швандара – М. ЮНИТИ, 2001. – 253 с.

*Додаткова література для поглибленого вивчення дисципліни
(журнальні статті)*

**Лекційний модуль 1
ГІРНИЧЕ ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ**

1. Архангельский Ю. О выборе форм собственности в контексте экономической эффективности приватизации в Украине / Ю. Архангельский, А. Алексеев, А. Радзиевский // Экономика Украины. – 2005. – №1. – С. 65–72.

2. Амоша А.И. Адаптация организационных структур управления угольной промышленностью Украины к рыночным условиям хозяйствования / А.И. Амоша, Е.Н. Братков, Л.Н. Рассуждай // Уголь Украины. – 2005. – №1. – С. 16–20.

3. Амоша О. Актуальні проблеми розвитку вугільної промисловості України / О. Амоша, В. Логвиненко // Економіка України. – 2006. – №12. – С. 4–10.

4. Бандилет А. Состояние и перспективы развития корпоративных структур собственности / А. Бандилет // Экономика Украины. – 2005. – №11. – С. 55–61.

5. Вагонова О.Г. Економічні стратегії гірничих підприємств як похідна раціональності природокористування в системі суспільних відносин / О.Г. Вагонова, В.В. Волощенко // Науковий Вісник НГУ. – 2012. – №2. – С. 128–134

6. Вагонова О.Г. Експертна оцінка напрямів розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів / О.Г. Вагонова, Н.М. Романюк // Економічний Вісник НГУ. – 2013. – № 4 – С. 29–35.

7. Вареник Е.А. Концепция инновационного развития угольной отрасли на основе кластеризации / Е.А. Вареник, Р.М. Лазебник, А.Н. Омельченко // Уголь Украины. – 2010. – №6. – С. 12–14.

8. Венгер В.В. Механізми та стимули інтеграції підприємств у фінансово-промислові групи / В.В. Венгер // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №7. – С. 147–152.

9. Венгер В.В. Особливості взаємодії держави та бізнесу у сфері гірничо-металургійного комплексу України: від підтримки до партнерства / В.В. Венгер, В.О. Точилін // Економіка і прогнозування. – 2010. – №2. – С. 114–128.

10. Стратегия развития горно-металлургического комплекса Украины: эффективность производства и качество продукции / Ю.Г. Вилкул, А.Г. Темченко, В.С. Моргун, Г.Г. Пивняк, П.И. Пилов // Горный журнал. – 2007. – №10. – С. 77–81.

11. Внутренние резервы повышения эффективности угольной промышленности в условиях рыночной трансформации экономики Украины /

Г.Г. Пивняк, П.И. Пилов, В.И. Бондаренко, В.И. Салли, Ю.П. Ященко // Горный журнал. – 2005. – №5. – С. 61–63.

12. Вовченко А. Проблеми реформування вугільної промисловості України / А. Вовченко, В. Гріншов // Економіка України. – 2008. – №5. – С. 19–23.

13. Вяткіна Т.Г. Особливості застосування тактичного управління ресурсами в умовах реалізації стратегії підприємства / Т.Г. Вяткіна, П.С. Вяткін // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №2. – С. 74–78. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

14. Галушко О.С. Вибір ефективних напрямків розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації на основі економіко-математичного моделювання / О.С. Галушко, Ю.В. Никифорова, Л.С. Коряшкіна // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №3. – С. 103–115.

15. Галушко О.С. Оцінка доцільності використання різних форм власності гірничодобувних підприємств / О.С. Галушко // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №2. – С. 32–36.

16. Геєць І.О. Особливості формування корпоративного сектора економіки України / І.О. Геєць // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – №5. – С. 3–6.

17. Головка О.Г. Використання стратегічного планування для забезпечення ефективної діяльності підприємства / О.Г. Головка, О.С. Кохан // Сталий розвиток економіки. – 2014. – №3. – С. 97–103. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

18. Гончар Т. Основные направления формирования системы управления рисками на металлургических предприятиях / Т. Гончар // Економіст. – 2010. – №9. – С. 42–45.

19. Горбачевська О.В. Розвиток інтегрованих підприємницьких структур в економічній системі України // О.В. Горбачевська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №5. – С. 166–170.

20. Гринберг Т.В. Горно-металлургическая промышленность в системе устойчивого развития общества / Т.В. Гринберг, С.Ю. Дайман // Горный журнал. – 2009. – №2. – С. 21–24.

21. Гриценко Н.В. Світовий досвід реструктуризації підприємств / Н.В. Гриценко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №6 – С. 67–72.

22. Грош Ю.М. Корпорація як відображення трансформаційних процесів в економіці / Ю.М. Грош // Сталий розвиток економіки – 2011. – №1. – С. 81–84. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

23. Гулик Т.В. Вибір шляхів реструктуризації шахтного фонду регіону на багатокритеріальній основі / Т.В. Гулик // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №3. – С. 33–39.

24. Гусева О.Ю. Розвиток підприємства і стратегічні зміни: сутність, принципи, взаємозв'язок / О.Ю. Гусева // Сталий розвиток економіки – 2012. – №6. – С. 85–90. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

25. Данько М.С. Формування корпоративних структур в Україні / М.С. Данько // Економіка і прогнозування. – 2005. – №4. – С. 50–66.

26. Дворников М.А. Холдинговая модель организации бизнеса, как фактор привлечения банковского финансирования в угольную промышленность на выгодных условиях / М.А. Дворников // Уголь. – 2008. – №12. – С. 32–34.
27. Дереза В.М. Диверсифікація виробництва і капіталу та оцінка її ефективності / В.М. Дереза // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №3. – С. 39–43.
28. Дереза В.М. Формування можливих варіантів диверсифікації діяльності підприємства / М.В. Жиденко, В.М. Дереза // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №3. – С. 37–43.
29. Дереза В.Н. Механізм визначення варіантів диверсифікації виробництва і капіталу / В.Н. Дереза, І.Н. Наджафов // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №1. – С. 25–31.
30. Довбня С.Б. Методичні основи реструктуризації підприємств вугільної промисловості / С.Б. Довбня, Т.В. Гулик // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №1. – С. 13–18.
31. Долинський Л.Б. Оцінка надійності підприємства: теоретико-методологічний підхід / Л.Б. Долинський, Д.П. Сащук // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 108–112.
32. Драчук Ю.З. Формування стратегії інноваційного розвитку вугільної галузі / Ю.З. Драчук, Л.М. Рассуждай // Уголь Украины. – 2012. – №4. – С. 43–48.
33. Евдокимов Ф.И. Экономические аспекты концепции приватизации угледобывающих предприятий / Ф.И. Евдокимов, В.Ф. Лысяков, Н.В. Розумная // Уголь Украины. – 2011. – №3. – С. 13–17.
34. Евдокимов Ф.И. Соціально-економічні проблеми об'єднання промислових підприємств: методологічний аспект / Ф.И. Евдокимов, Н.В. Розумна // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №4. – С. 4–10.
35. Жалило Я. Экономическая стратегия как категория современной экономической науки / Я. Жалило // Экономика Украины. – 2005. – №1. – С. 19–27.
36. Жученко З.О. Публічні акціонерні товариства: проблеми розвитку та управління / З.О. Жученко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №8. – С. 103–109.
37. Инновационная модель технологического развития угледобывающего предприятия / В.П. Баскаков, Н.В. Галкина, Т.А. Коркина, С.А. Устинова // Уголь. – 2007. – №9. – С. 22–25.
38. Исмаилова Л. Компетентностно-ориентированный подход к формированию стратегии развития предприятия / Л. Исмаилова, Т. Тиева // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №9. – С. 106–115.
39. Кабанов А.И. Методические подходы к прогнозированию инновационного развития угольной промышленности / А.И. Кабанов, В.Е. Нейенбург // Уголь Украины. – 2006. – №1. – С. 9–14.
40. Кабанов А.И. Чинники і тенденції, що зумовлюють структуру вугільної промисловості в світі / А.И. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський // Уголь Украины. – 2011. – №2. – С. 8–13.

41. Кавтиш О.П. Шляхи формування корпоративних утворень в економічних системах сучасності / О.П. Кавтиш // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 4–12.
42. Кармазін В.Я. Аналіз умов формування механізму цілеполагання при реструктуризації підприємств гірничо-металургійного комплексу України / В.Я. Кармазін, Н.В. Лобачова // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №3. – С. 12–19.
43. Карпунцов М.В. Ризикостійкість підприємства / М.В. Карпунцов // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С. 71–76.
44. Килин А.Б. Управление инновационными группами угледобывающего предприятия / А.Б. Килин, В.А. Азев, М.А. Полищук // Уголь. – 2010. – №4. – С. 32–34.
45. Коберник І.В. Інструментарій механізму формування інтегрованих структур бізнесу на сучасному етапі розвитку економіки / І.В. Коберник // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №9. – С. 211–217.
46. Коваленко Д.І. Методичні особливості управління процесом реструктуризації промислових підприємств / Д.І. Коваленко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 151–157.
47. Ковальчук Н.П. Економічні ризики: класифікація, принципи і способи оцінювання / Н.П. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №10. – С. 31–37.
48. Кондратюк О.І. Вплив ризиків на господарську діяльність підприємства / О.І. Кондратюк // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №3. – С. 78–82.
49. Концепція розвитку вугільної промисловості // Уголь України. – 2005. – №9. – С. 3–4.
50. Корінько М.Д. Диверсифікація як стратегія розвитку / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №5. – С. 12–17.
51. Корінько М.Д. Оцінка результатів диверсифікації діяльності підприємств / М.Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №3. – С. 52–56.
52. Корінько М.Л. Диверсифікація як економічний процес / М.Л. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №4. – С. 48–53.
53. Корнійчук А.А. Значення виробничого потенціалу підприємства в досягненні його стратегічних цілей розвитку / А.А. Корнійчук // Сталий розвиток економіки – 2012. – №5. – С. 126–129. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
54. Кушнерук А.С. Основи організації корпоративних утворень у промисловості: сутність, принципи, форми / А.С. Кушнерук // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – №5. – С. 124–132.
55. Кушнерук А.С. Форми і методи розвитку корпоративних підприємств у західних країнах / А.С. Кушнерук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2. – С. 100–107.
56. Ліпич Л.Г. Ризики реалізації стратегії економічної безпеки підприємства: сутність та класифікація / Л.Г. Ліпич, О.В. Скорук // Сталий

розвиток економіки – 2012. – №5. – С. 82–85. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

57. Ліснічук О.А. Діагностика розвитку кризових явищ на підприємстві / О.А. Ліснічук // Сталий розвиток економіки – 2012. – №5. – С. 120–125. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

58. Ляшенко О.Ф. Системний підхід до прогнозування розвитку вугільної промисловості / О.Ф. Ляшенко // Уголь України. – 2005. – №7. – С. 7–10.

59. Ляшенко О.Ф. Першоочергові заходи з оздоровлення вугільної промисловості / О.Ф. Ляшенко, М.М. Кулик // Уголь України. – 2006. – №1. – С. 6–9.

60. Мазур В. Конкурентні позиції підприємств гірничо-металургійного комплексу України / В. Мазур, О. Скороход // Економіка України. – 2009. – №3. – С. 4–18.

61. Макаренко І.О. Учет факторов економічного ризику при прийнятті рішень на підприємстві / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №1. – С. 69–75.

62. Макаренко І.О. Особливості управління господарським ризиком в умовах ринкової економіки / І.О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С. 159–165.

63. Метеленко Н.Г. Передумови формування внутрішнього господарського механізму ефективного функціонування виробничих промислових підприємств в умовах ринку / Н.Г. Метеленко // Економічний Вісник НГУ. – 2008. – №4. – С. 70–76.

64. Метеленко Н.Г. Підприємство як інститут національної економіки з погляду системних позицій / Н.Г. Метеленко // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №1. – С. 32–39.

65. Микитенко В.В. Економічні проблеми розвитку паливно-енергетичного комплексу України / В.В. Микитенко // Уголь України. – 2004. – №11 – С. 12–17.

66. Миколайчук І.П. Вдосконалення організаційно-економічного механізму адаптивного управління підприємством / І.П. Миколайчук, А.Ю. Присяжнюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №5. – С. 71–81. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

67. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 42–54.

68. Нікітіна А.В. Розвиток теоретичних засад економічної безпеки підприємства / Нікітіна А.В. // Сталий розвиток економіки – 2011. – №3. – С. 82–85. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

69. Омельченко О.С. Реструктуризація та санація: порівняльний аналіз категорій / О.С. Омельченко // Економічний Вісник НГУ. – 2011. – №4. – С. 55–65.

70. Парій І.В. Розвиток енергогенеруючих підприємств: бар'єри та напрями / І.В. Парій // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3. – С. 119–124. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
71. Пауло Ж.М. Сталий розвиток підприємств гірничодобувної промисловості / Ж.М. Пауло // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №3. – С. 116–120.
72. Пашкевич М.С. Диверсифікація діяльності вугледобувних підприємств в контексті розвитку депресивних регіонів України / М.С. Пашкевич // Економічний Вісник НГУ. – 2011. – №3. – С. 11–17.
73. Пілецька С.Т. Управління ризиком при розробці фінансової стратегії підприємства / С.Т. Пілецька // Економічний Вісник НГУ. – 2009. – №2. – С. 115–120.
74. Пілова Д.П. Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності / Д.П. Пілова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип.224. – Т.4. – С. 900–910.
75. Пілова Д.П. Економічна безпека гірничо-збагачувальних підприємств України у вимірі глобалізації / Д.П. Пілова, К.П. Пілова, А.Ю. Череп // Науковий Вісник НГУ. – 2009. – №10. – С. 90–93.
76. Пілова Д.П. Гірничорудне підприємство в контексті виробничих відносин і різнонаправлених інтересів господарюючих суб'єктів / Д.П. Пілова // Розвиток економічних методів управління національною економікою та економікою підприємства: зб. наук. праць ДонДУУ. – Донецьк: ДонДУУ, 2012. – т. XIII. – 467 с. – (серія – Економіка; вип. 256). – С. 293–302.
77. Плотніков О.В. Геологічні чинники рентабельності залізодобувних підприємств України / О.В. Плотніков // Мінеральні ресурси України. – 2001. – №2. – 2001. – С. 16–18.
78. Полтавец В.И. Альтернативы реформирования угольной промышленности Украины / В.И. Полтавец, Б.А. Грядущий, Г.Л. Майдуков // Уголь. – 2008. – №7. – С. 10–16.
79. Понамарев В.П. Экономика инноваций в угольном бизнесе / В.П. Понамарев // Уголь. – 2008. – №10. – С. 31–34.
80. Прокопенко В.І. Соціальна відповідальність гірничо-збагачувальних комбінатів України за використання природних ресурсів / В.І. Прокопенко, О.Г. Вагонова // Соціальна відповідальність влади, бізнесу, громадян: моногр. у 2-х т./ за ред. Г.Г. Півняка; М-во освіти і науки України; Нац. гірн. ун-т. – Дніпропетровськ: НГУ, 2014. – Т.1. – С. 195–202.
81. Прокопенко В.І. Взаємозв'язок економічних і екологічних проблем гірничо-збагачувальних комбінатів в області природокористування / В.І. Прокопенко, О.Г. Вагонова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 10. – Частина 4. – С. 64–69.
82. Прокопенко В.І. Взаємодія підприємств гірничо-збагачувального комплексу як чинник їх прибутку від операційної діяльності / В.І. Прокопенко, О.Г. Вагонова, К.І. Одинцова // Вісник Чернігівського державного

технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Чернігів: ЧДТУ, 2015. – №4 (70). – С. 99–106.

83. Прокопенко В.І. Концептуальна модель формування економічної безпеки гірничо-збагачувальних підприємств / В.І. Прокопенко, Д.П. Пілова // Економічний Вісник НГУ. – 2006. – №2. – С. 18–24.

84. Раєвникова О.В. Моделювання процесів формування господарських рішень на промислових підприємствах з урахуванням ризику / О.В. Раєвникова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №8. – С. 230–234.

85. Развитие угольной промышленности – составная часть энергетической стратегии Украины / Г.Г. Пивняк, П.И. Пилов, В.И. Бондаренко, Н.С. Сургай, С.Б. Тулуб // Горный журнал. – 2005. – №5. – С. 14–18.

86. Савчук І. Вплив корпоративної політики на розвиток експортоорієнтованих галузей України (на прикладі залізорудної промисловості) / І. Савчук // Економіка України. – 2011. – №8. – С. 33–39.

87. Саллі В.І. Економічні аспекти збереження збиткових шахт, де добувається вугілля дефіцитних марок / В.І. Саллі, О.В. Варяниченко // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №3. – С. 20–26.

88. Сапицька І.К. Основні напрями диверсифікації вугільних шахт Донбасу / І.К. Сапицька // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №3. – С. 30–36.

89. Селіверстова Л.С. Стратегічне управління політикою підприємств / Л.С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – №11. – С. 166–172.

90. Семенюк В.П. Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні / В.П. Семенюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – №3. – С. 78–88.

91. Семко Т.В. Переваги та недоліки формування корпоративного сектора в ринковій економіці України / Т.В. Семко, І.В. Ховрак // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – №8. – С. 6–11.

92. Сердюк О.С. До питання про підходи до реструктуризації вугільних шахт / О.С. Сердюк // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №3. – С. 55–62.

93. Стариков А.П. Методическое обеспечение адаптации угледобывающей компании к инновационной модели технологического развития / А.П. Стариков, Н.Б. Изыгзон // Уголь. – 2009. – №9. – С. 24–26.

94. Стариченко Л.Л. Щодо поширення ринкових відносин у вугільній промисловості України / Л.Л. Стариченко, Д.Ю. Череватський, Д.Д. Чейлях // Уголь Украины. – 2014. – №10. – С. 12–17.

95. Стасовский Ю. Стратегия инновационного развития горно-металлургического комплекса Украины / Ю. Стасовский // Экономика Украины. – 2005. – №2. – С. 29–37.

96. Стрижакова Е.Н. Внедрение интегрированного управления рисками на промышленном предприятии / Е.Н. Стрижакова, Д.З. Стрижаков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2006. – №3. – С. 112–117.

97. Тельнова А.В. Совершенствование процесса стратегического планирования на предприятии / А.В. Тельнова, В.Л. Безбожный // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №8. – С. 235–242.

98. Точилін В.О. Вертикально-інтегровані структури гірничо-металургійного комплексу України / В.О. Точилін, В.В. Венгер // Економіка і прогнозування. – 2008. – №3. – С. 70–86.
99. Трифонова О.В. Забезпечення конкурентоспроможності гірничих підприємств на основі управління внутрішніми резервами / О.В. Трифонова, А.М. Павленко // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №2. – С. 48–55.
100. Турило А.М. Забезпечення конкурентоспроможності підприємств гірничо-металургійного комплексу України через оцінку їх фінансової безпеки / А.М. Турило, С.В. Капітуло // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №3. – С. 25–29.
101. Турило А.М. Методичні основи оцінки конкурентоспроможності металургійних і гірничорудних підприємств / А.М. Турило, С.В. Святенко // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №4. – С. 48–53.
102. Усик С.П. Вибір стратегії розвитку з урахуванням ступеня готовності підприємств до стратегічних змін / С.П. Усик // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №6. – С. 142–150.
103. Фролова Т. Особливості та перспективи корпоратизації підприємств / Т. Фролова, Т. Римар // Економіка України. – 2009. – №6 – С. 39–52.
104. Хазан М. Предприятие как открытая система / М. Хазан // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – №3. – С. 108–116.
105. Халиков М.А. Методы анализа и оценки риска рыночной деятельности подразделений иерархической производственной структуры / М.А. Халиков, А.А. Шардин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – №1. – С. 108–119.
106. Харченко В.Д. До механізму інноваційного розвитку вугільної промисловості / В.Д. Харченко, Ю.З. Драчук // Уголь Украины. – 2005. – №9. – С. 12–16.
107. Хохотва И.А. Создание национальной акционерной компании «Уголь Украины» / И.А. Хохотва // Уголь Украины. – 2005. – №1. – С. 3–4.
108. Хрущ Н.А. Стратегії компанії: механізми формування й адаптації в сучасному інвестиційному середовищі / Н.А. Хрущ // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 45–56.
109. Цимбалюк О.В. Методична схема комплексної оцінки технічних ризиків металургійного підприємства / О.В. Цимбалюк // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №3. – С. 105–109. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
110. Цогла О.О. Переваги та недоліки стратегії диверсифікації діяльності підприємства / О.О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С. 148–152.
111. Цогла О.О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств / О.О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №7. – С. 147–151.
112. Цогла О.О. Формування конкурентних переваг підприємства шляхом диверсифікації його діяльності / О.О. Цогла // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №4. – С. 104–109.

113. Чубай В.М. Управління ризиками взаємовідносин промислового підприємства із суб'єктами внутрішнього та зовнішнього середовища / В.М. Чубай, О.В. Тесак // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12. – С. 188–196.

114. Шаров О.І. Аналіз інноваційної конкурентоспроможності вугільної галузі України / О.І. Шаров // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №4. – С. 21–35.

115. Швець І.Б. Оцінка резервів виробничої потужності на промислових підприємствах / І.Б. Швець // Сталий розвиток економіки – 2011. – №2. – С. 46–53. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

116. Щедрина Т.І. Особливості трансферу технологій у корпоративних структурах / Т.І. Щедрина // Економіка і прогнозування. – 2006. – №2. – С. 89–100.

117. Щекович О.С. Стратегічне управління розвитком публічних акціонерних товариств групи «Метінвест» / О.С. Щекович, В.П. Хорольський, К.Д. Хорольський // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №8. – С. 81–94.

118. Щетинский Р.Ю. Оценка стоимости горных компаний на различных этапах их развития / Р.Ю. Щетинский // Горный журнал. – 2008. – №11. – С. 48–50.

119. Янко С.В. Инвестиционное обеспечение развития угледобывающих предприятий Украины в современных условиях / С.В. Янко // Уголь Украины. – 2006. – №1. – С. 14–18.

120. Янко С.В. Состояние и перспективы приватизации угледобывающих предприятий в Украине // С.В. Янко, Е.С. Чуприна / Уголь Украины. – 2007. – №1. – С. 17–22.

Лекційний модуль 2 **ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА**

1. Бабич О.В. Методика виявлення путей підвищення ефективності використання основних виробничих фондів промислового підприємства // О.В. Бабич // Менеджмент в Росії і за рубежом. – 2006. – №4. – С. 76–85.

2. Багрова І.В. Про взаємозв'язок характеристик ефекту капітальних вкладень / І.В. Багрова, В.П. Багров // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №4. – С. 21–29.

3. Бойко В.В. Відтворення основних фондів виробничих підприємств у сучасних умовах господарювання / В.В. Бойко, О.М. Руденко, В.В. Толоч // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №4. – С. 12–22.

4. Гладка Л.І. Лізинг як засіб подолання кризових явищ в економіці України / Л.І. Гладка, А.О. Поривай, Д.А. Бодня // Економічний Вісник. – 2015. – №2. – С. 141–146.

5. Дучинська Н.І. Дослідження економічної природи амортизації / Н.І. Дучинська // Економічний Вісник НГУ. – 2006. – №4. – С. 15–21.

6. Завора Т.М. Теоретико-методичні засади ефективності використання основних засобів підприємства / Т.М. Завора, О.І. Григоришина // Сталый розвиток економіки. – 2014. – №2. – С. 52–58. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
7. Залознова Ю.С. Вплив природних та індустріальних чинників на основні фонди підприємств гірничо-металургійної галузі / Ю.С. Залознова, С.В. Дзюба // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №1 – С. 52–59.
8. Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів С. Захарін // Економіка України. – 2007. - №5. – С. 43–51.
9. Ивашин В.М. Этапы становления и развития шахтного фонда угольной промышленности Украины в 20 и 21 вв. / В.М. Ивашин // Уголь Украины. – 2008. – №11. – С. 23–27.
10. Иорис В.И. Управление основными фондами на основе ключевых показателей эффективности / В.И. Иорис, В.Д. Стружинский // Горный журнал. – 2005. – С. 25–28.
11. Казмиренко О.В. Лізинг обладнання як перспективна форма оновлення основних фондів вітчизняних підприємств / О.В. Казмиренко, Г.В. Кучерявенко // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №4. – С. 51–56.
12. Кочкодан В.Б. Комплексна оцінка стану зовнішнього середовища підприємства в контексті управління структурою його капіталу / В.Б. Кочкодан // Сталый розвиток економіки. – 2014. – №1. – С. 47–56. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
13. Курнаев В. Возможности, проблемы и перспективы лизинга в Украине / В. Курнаев // Економіст. – 2000. – №6. – С. 28–29.
14. Лемішко О.О. Інвестиції в основний капітал та їх вплив на економіку України / О.О. Лемішко // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 46–61.
15. Лесик Л.С. Лізинг як джерело технічного переозброєння вугільних шахт / Л.С. Лесик // Уголь Украины. – 2003. – №3. – С. 16–17.
16. Мордвінцева Т.В. Основні засоби підприємства: економічна сутність / Т.В. Мордвінцева, К.О. Стулей // Сталый розвиток економіки. – 2013. – №2. – С. 90–93. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
17. Никифоров А.Є. Вплив державної амортизаційної політики на оновлення основного капіталу інноваційних підприємств / А.Є. Никифоров, В.М. Диба // Фінанси України. – 2007. – №1. – С. 67–74.
18. Онишко С.В. Особливості реформування амортизаційної політики в Україні / С.В. Онишко, Д.М. Серебрянський // Фінанси України. – 2007. – №4. – С. 13–19.
19. Орлов П. Об использовании в Украине разных систем амортизации / П. Орлов, С. Орлов // Экономика Украины. – 2005. – №5. – С. 38–44.
20. Парнюк В.О. Амортизація як стимул до інвестування / В.О. Парнюк // Економіка і прогнозування. – 2011. – №2. – С. 93–104.

21. Прокопенко В.І. Оптимізація структури капіталу гірничо-збагачувального підприємства / В.І. Прокопенко, Д.П. Пілова // Схід. – 2007. – №2(80). – С. 28–31.

22 Ракша Н.В. Управління взаємовідносинами з клієнтами у лізингових компаніях / Н.В. Ракша, О.І. Белова // Сталый розвиток економіки – 2011. – №2. – С. 62–67. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

23 Рекова Н.Ю. Лізингові операції як перспективна форма інвестування підприємств в Україні / Н.Ю. Рекова, К.Є. Мойсеєнко, К.В. Вільчевська // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №3. – С. 68–79.

24 Савченко А. Підвищення інвестиційного потенціалу прискореної амортизації / А. Савченко, А. Никифоров // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 21–34.

25 Стадницький Ю. Амортизаційна політика в Україні / Ю. Стадницький, Т. Саган // Економіст. – 2002. – №12. – С. 34–38.

26 Стадник Є.О. Аналіз сучасного стану ринку лізингу в Україні / Є.О. Стадник // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – №6. – С. 60–66.

27 Стефанишин Г.С. Законодавчо-нормативна база як чинник ефективного обліку та використання основних засобів підприємств / Г.С. Стефанишин, Г.В. Горин // Сталый розвиток економіки. – 2013. – №3. – С. 101–104. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

28 Турило А.М. Новий метод нарахування амортизації основних засобів / А.М. Турило, Л.Д. Філіппова // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №2. – С. 61–64.

29 Хомин П.Я. Амортизація: економічний зміст та методика відображення / П.Я. Хомин, І.М. Пиріг // Фінанси України. – 2007. – №6. – С. 22–30.

30 Шаповал В.А. Оновлення основних засобів гірничих підприємств: стратегія, фінансування, проектний підхід / В.А. Шаповал, О.В. Горпинич // Економічний Вісник НГУ. – 2016. – №2. – С. 82–89.

31. Шемякіна Н.В. Шляхи вдосконалення системи амортизації вугільних підприємств України / Н.В. Шемякіна // Уголь Украины. – 2012. – №3. – С. 7–11.

32. Шнипко О.С. Модернізація основного капіталу – основа забезпечення конкурентоспроможності / О.С. Шнипко // Економіка і прогнозування. – 2006. – №1. – С. 61–76.

33. Юшко С.В. Амортизація основних фондів у податковому обліку: критичний погляд на проблему / С.В. Юшко // Фінанси України. – 2008. – №10. – С. 80–91.

Лекційний модуль 3. ОБОРОТНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

1. Бардась А.В. Оптимізація використання ресурсів вугледобувних підприємств на основі врахування внутрішніх ентропійних зв'язків / А.В. Бардась // Економічний Вісник НГУ. – 2006. – №1. – С. 60–65.

2. Бардась А.В. Планування витрат матеріальних ресурсів при змінному попиті на продукцію гірничих підприємств / А.В. Бардась // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №1. – С. 48–53.
3. Бойко В.В. Вплив коливань незавершеного виробництва, залишків готової продукції на складах та дебіторської заборгованості на необхідні обсяги оборотного капіталу / В.В. Бойко, О.Ю. Будинська // Економічний Вісник НГУ. – 2011. – №3. – С. 18–24.
4. Вагонова О.Г. Динамічна модель управління ресурсами вугільних шахт в умовах змінного попиту / О.Г. Вагонова, Ю.С. Рожко // Науковий вісник НГУ. – 2011 – №4. – С. 132 – 136.
5. Воляк Л.Р. Ресурсозбереження як передумова підвищення конкурентоспроможності підприємства / Л.Р. Воляк Л.Р. // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №2. – С. 115–119. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
6. Гнеушева І.А. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств в умовах депресійного стану економіки / І.А. Гнеушева, Г.В. Сласна-Сіра // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №1. – С. 65–67. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
7. Довбня С.Б. Оптимізація програми фінансування підприємства / С.Б. Довбня, Т.М. Разгоняєва // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №1. – С. 79–81. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
8. Єрмошкіна О.В. Динамічне управління ресурсним потенціалом промислового підприємства / О.В. Єрмошкіна, О.І. Горяча // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №1. – С. 32–42.
9. Карпінський Б.А. Фінансово-господарська діяльність підприємств вугільної галузі України: реалії та перспективи / Б.А. Карпінський, Н.С. Залуцька // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 63–75.
10. Кравчук Н.В. Особливості організації первинного та аналітичного обліку запасів в умовах вугледобувних підприємств України / Н.В. Кравчук // Економічний вісник НГУ. – 2006. – №3. – С. 35–42.
11. Лютий І.О. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І.О. Лютий, Т.В. Нічосова // Фінанси України. – 2008. – №6. – С. 45–51.
12. Мельник О.В. Емісійна діяльність підприємств гірничодобувної промисловості з випуску корпоративних облігацій / О.В. Мельник, Т.П. Якимчук // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 118–124.
13. Мининг С.С. О методике учета затрат на незавершенное производство в условиях железорудных горно-обогатительных комбинатов / С.С. Мининг, С.Э. Мининг // Горный журнал. – 2012. – №9. – С. 11–14.
14. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // Фінанси України. – 2008. – №1. – С. 93–197.

15. Папіж Ю.С. Удосконалення управління ресурсами вугільних шахт на підставі регулювання внутрішніх резервів / Ю.С. Папіж, Н.В. Мойсейченко // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №2. – С. 72–76.

16. Пілова Д.П. Визначення моделі розподілу коштів як шляху підвищення прибутковості господарської діяльності підприємства / Д.П. Пілова / Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип.227. – Т.2. – С. 490–498.

17. Проскуріна Н.М. Управління оборотними активами в умовах кризового стану підприємства / Н.М. Проскуріна, Н.С. Романюк // Економічний Вісник. – 2009. – №3. – С. 55–63.

18. Салига С.Я. Розробка моделі взаємозв'язку основного та оборотного капіталу / С.Я. Салига, Д.В. Василичев // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №2 – С. 52–60.

19. Соляник Л.Г. Ефективне управління оборотними активами – ключовий фінансовий важіль поліпшення результатів фінансово-господарської діяльності підприємств / Л.Г. Соляник // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №3. – С. 64–70.

20. Соляник Л.Г. Оптимізація параметрів управління товарно-матеріальними запасами на промисловому підприємстві / Л.Г. Соляник // Економічний Вісник НГУ. – 2006. – №1. – С. 16–24.

21. Сотник І.М. Дематеріалізація як фактор зростання внутрішньовиробничої ефективності підприємства / І.М. Сотник, Ю.О. Мазін // Сталий розвиток економіки – 2012. – №4. – С. 48–51. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

22. Устенко А.О. Комплексна модель системи управління ресурсами підприємства / А.О. Устенко, І.В. Перезовова, О.Я. Малинка // Сталий розвиток економіки. – 2015. – №1. – С. 86–93. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

23. Фокина И.В. Финансовое обеспечение функционирования предприятий угольной промышленности / И.В. Фокина, С.Н. Алешин // Уголь Украины. – 2011. – №7. – С. 14–16.

Лекційний модуль 4

ПРОМИСЛОВО-ВИРОБНИЧИЙ ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

1. Вагонова О.Г. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання / О.Г. Вагонова, В.В. Досужий // Економічний Вісник НГУ. – 2015. – № 3. – С. 134–141.

2. Верхоглядова Н.І. Теоретичні основи ефективності управління трудовим потенціалом підприємства / Н.І. Верхоглядова, М.І. Русінко // Сталий розвиток економіки – 2011. – №6. – С. 61–66. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

3. Герасимова І.Ю. Удосконалювання показників виміру продуктивності праці / І.Ю. Герасимова // Економічний Вісник НГУ. – 2003. – №2. – С. 44–51.

4. Герасимова І.Ю. Вплив технологічних факторів на ефективність праці робітників з видобутку вугілля / І.Ю. Герасимова // Економічний Вісник НГУ. – 2007. – №2. – С. 39–47.
5. Герасимова І.Ю. Сучасні тенденції і закономірності розвитку ефективності праці на вугільних шахтах України / І.Ю. Герасимова // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №4. – С. 11–20.
6. Герасимова І.Ю. Удосконалення показників виміру продуктивності праці / І.Ю. Герасимова // Економічний Вісник НГУ. – 2008. – №3. – С. 43–47.
7. Ильин А. Современные методы организации труда и производства на угледобывающих предприятиях США / А. Ильин // Горный журнал. – 2011. – №12. – С. 85–86.
8. Пономаренко О.П. Роль нематеріальної мотивації у підвищенні престижності шахтарської праці / О.П. Пономаренко // Уголь Украины. – 2009. – №3. – С. 9–12.
9. Тимофеев А.В. Совершенствование планирования численности персонала – условие развития промышленной компании / А.В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. – №4. – С. 130–137.
10. Чумаченко О.В. Проблеми визначення категорії «управлінський персонал підприємства» та його класифікації / О.В. Чумаченко, Т.С. Шульгіна // Сталий розвиток економіки – 2011. – №2. – С. 57–62. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
11. Щелкунов И.В. Кадры и труд: управление, развитие, мотивация // И.В. Щелкунов, А.Н. Булан, А.В. Советный // Горный журнал. – 2012. – №10. – С. 100–104.

Лекційний модуль 5

ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1. Амоша О.І. Щодо погодинної оплати праці шахтарів / О.І. Амоша, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2008. – №8. – С. 4–6.
2. Варава Л.М. Інноваційний підхід щодо оплати праці на гірничовидобувних підприємствах України / Л.М. Варава // Економічний Вісник НГУ. – 2015. – №3. – С. 92–95.
3. Довбня С.Б. Методичні особливості формування стратегічно орієнтованої системи мотивації праці / С.Б. Довбня, А.О. Найдовська // Економічний Вісник НГУ. – 2008. – №1–2. – С. 118–124.
4. Доценко О.Ю. Формування ефективної системи оплати праці на підприємствах / О.Ю. Доценко // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №3. – С. 27–34.
5. Комаров Е.И. Современные тенденции в мотивации и стимулировании персонала / Е.И. Комаров, Н.А. Жданкин // Управление персоналом. – 2006. – №26. – С. 65–69.
6. Коркина Т.А. Управление инвестициями в персонал угледобывающего предприятия: цели и средства / Т.А. Коркина // Уголь. – 2009. – №8. – С. 52–55.

7. Малова Н.И. Современные стратегии и концепции системы мотивации и вознаграждения персонала на основе сбалансированной системы показателей / Н.И. Малова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – №4. – С. 108–117.
8. Майорченко В. Нова методологія регулювання заробітної плати в умовах ринкової економіки / В. Майорченко, В. Калюжний // Економіст. – 2000. – №11. – С. 83–91.
9. Мягих І.М. Перспективні напрями мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України / І.М. Мягих // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №9. – С. 208–216.
10. Салига К.С. Соціально-економічне регулювання заробітної плати на промислових підприємствах / К.С. Салига // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №3. – С. 69–76.
11. Степанова Е.Р. Гендерний аспект оплати праці на українських підприємствах / Е.Р. Степанова Е.Р. // Сталий розвиток економіки – 2012. – №1. – С. 95–98. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
12. Тимофеев А.В. Принципы политики оплаты труда персонала крупного промышленного холдинга / А.В. Тимофеев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. - №4. – С. 118–128.
13. Трифонова О.В. Теоретичні і практичні підходи до організації системи матеріального стимулювання праці / О.В. Трифонова, С.П. Олійник // Актуальні проблеми економіки. – 2011. - №7. – С. 206–213.
14. Холодков А.В. Особенности мотивации персонала крупных промышленных предприятий / А.В. Холодков, Е.В. Карпова, С.А. Сурков // Управление персоналом. – 2008. – №12. – С. 42–46.

Лекційний модуль 6

ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

1. Варава Л.М. Управління витратами в стратегії природоохоронної діяльності гірничодобувного підприємства / Л.М. Варава // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №11. – С. 173–178.
2. Волкова М.В. Управління витратами на забезпечення якості нової продукції у виробничій діяльності підприємства / М.В. Волкова // Сталий розвиток економіки – 2011. – №6. – С. 80–83. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.
3. Кравченко А.А. Анализ себестоимости готовой угольной продукции шахт Донбасса / А.А. Кравченко, Л.Н. Веретельная, Е.А. Дерпанская // Уголь Украины. – 2011. – №6. – С. 8–12.
4. Кузнецов А.Г. Анализ себестоимости продукции производственного объединения на основе разделения затрат на условно-постоянные и переменные / А.Г. Кузнецов, К.П. Бойков // Горный журнал. – 2014. – №7. – С. 63–68.

5. Масалаб Р.М. Управління витратами підприємства на основі показників продуктивності праці / Р.М. Масалаб // Економічний Вісник НГУ. – 2005. – №4. – С. 54–60.

6. Прокопенко В.І. Щодо питання встановлення факторів, що визначають собівартість продукції гірничо-збагачувальних підприємств / В.І. Прокопенко, Д.П. Пілова // Економічний Вісник НГУ. – 2004. – №1. – С. 30–35.

7. Тертичко Т.В. Аналіз та оцінка сучасних підходів до планування витрат на вугільну продукцію в залежності від її якості / Т.В. Тертичко // Економічний Вісник НГУ. – 2011. – №3. – С. 51–54.

8. Трифонова О.В. Формування методичних основ управління витратами на збиткових вугільних шахтах / О.В. Трифонова // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №1. – С. 22–26.

9. Турило А.М. Удосконалення структурно-функціональної моделі формування собівартості продукції з урахуванням економічних ризиків / А.М. Турило, О.В. Калініченко // Економічний Вісник НГУ. – 2009. – №2. – С. 45–48.

Лекційний модуль 7 **РЕЗУЛЬТАТИ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ** **ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

1. Авершин Д.А. Класифікація результатів виробничого процесу та критерії їх визначення / Д.А. Авершин // Сталій розвиток економіки – 2010. – №1. – С. 65–71. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

2. Амоша А.И. Теоретические основы и механизмы регулирования доходов угледобывающих предприятий / А.И. Амоша, Л.Л. Стариченко // Уголь Украины. – 2004. – №6. – С. 3–8.

3. Зінченко О.А. Теоретичні основи формування і максимізації прибутку гірничо-збагачувальних підприємств / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7. – С. 48–53.

4. Капітула С.В. Оптимізація структури капіталу підприємства як спосіб управління його рентабельністю / С.В. Капітула, Н.Б. Корміч, О.С. Касьяненко, К.В. Компанієць // Економічний Вісник НГУ. – 2012. – №2. – С. 93–96.

5. Качурівська Г.М. Оптимізація прибутку підприємства в умовах обмеженості енергоресурсів / Г.М. Качурівська // Сталій розвиток економіки. – 2013. – №4. – С. 115–120. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

6. Нагайчук В.В. Концептуальний підхід до управління якістю прибутку підприємства / В.В. Нагайчук // Сталій розвиток економіки – 2012. – №2. – С. 62–65. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

7. Ращупкіна В.М. Моделювання механізму бюджетування на підприємствах гірничо-металургійного комплексу / В.М. Ращупкіна // Економічний Вісник НГУ. – 2009. – №2. – С. 100–105.

8. Романюк Н.М. Оцінка впливу факторів середовища господарювання на ефективність функціонування гірничо-збагачувальних комбінатів / Н.М. Романюк // Управління виробничим та інфраструктурним розвитком економічного потенціалу України: моногр. / за заг. ред. В.П. Волкова. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2012. – С. 390–409.

9. Романюк Н.М. Дослідження впливу факторів на рентабельність активів гірничо-збагачувальних комбінатів / Н.М. Романюк // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту. – Луцьк. – 2012. – №5. – С. 170–180.

10. Романюк Н.М. Оцінка ймовірності зміни рівня показників розвитку гірничо-збагачувальних комбінатів / Н.М. Романюк // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 7 (17). – С. 281–285.

11. Стельмашук Н.А. Управління економічною безпекою розвитку підприємства / Н.А. Стельмашук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – №1. – С. 68–73. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

12. Теницька О.П. Залежність приросту прибутку шахти від приросту видобутку вугілля при проведенні штреків широким вибоєм / О.П. Теницька // Економічний Вісник НГУ. – 2010. – №1. – С. 34–40.

13. Турило А.М. Фінансово-економічні аспекти оцінки результатів і ефективності діяльності підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. – №8. – С. 35–42.

14. Турило А.М. Показники і критерії оцінки якості прибутку на стадії його формування в системі менеджменту підприємства / А.М. Турило, О.А. Зінченко // Фінанси України. – 2008. - №10. – С. 106–113.

15. Шестопалова О.В. Економічно-кризові ситуації на підприємстві та механізми їх подолання / О.В. Шестопалова // Сталий розвиток економіки. – 2013. – №1. – С. 119–121. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.uniep.km.ua/UA-page-41.html> – Назва з екрана.

Глосарій

Амортизаційні відрахування – перенесення частини вартості основних фондів із метою відшкодування їх зношення. Амортизаційні відрахування включаються до собівартості продукції (роботи, послуг) і тим самим переходять у її ціну. Після реалізації продукції вони формують амортизаційний фонд, кошти якого використовуються для відтворення основного капіталу.

англ. depreciation.

Амортизація (*лат. amortisatio – погашення, від mors (mortis) смерть*) – процес систематичного, поступового перенесення вартості частини основного капіталу (основних фондів), у міру його фізичного зношення, на витрати виробництва протягом терміну корисної (встановленої) експлуатації засобів виробництва.

англ. amortization.

Асоціація (*лат. associatio – сполучення, з'єднання, від associo – з'єдную*) – добровільне договірне об'єднання фізичних та (або) юридичних осіб із метою постійної координації спільної господарської діяльності за умов збереження самостійності й незалежності всіх, хто в нього входить. Асоціація – найбільш «м'яка» форма об'єднання з метою ведення спільної діяльності, взаємодопомоги економічних суб'єктів. Асоціація здійснює виконання науково-технічних, комерційних, соціальних, виробничих завдань, які мають значення для суб'єктів, що в неї входять, на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів. Члени асоціації можуть входити в інші договірні об'єднання без узгодження з асоціацією.

англ. association.

Валова виручка – загальна сума коштів, отриманих від реалізації продукції, матеріальних цінностей, від виконання робіт і надання послуг. Валова виручка включає основну частину (від реалізації товарної продукції) і додаткову (від реалізації продукції непромислового характеру). Валова виручка визначається у фактичних цінах реалізації.

англ. gross proceeds.

Вартість – 1) суспільно необхідна праця, втілена в товарі; 2) грошове вираження відносин між суб'єктами товарно-ринкової економіки, які пов'язані із суспільним поділом праці та обміном результатами виробничої діяльності.

англ. cost.

Вартість основних фондів на кінець року – показник обліку та оцінки фондів, який визначають, враховуючи їх вартість на початок року, вартість тих, що були введені в експлуатацію протягом року, і тих, що за цей самий період були зняті з балансу підприємства.

англ. cost of fixed assets at the end of the year.

Вартість основних фондів середньорічна – показник обліку та оцінки фондів визначений на базі їх вартості на початок року, тих, що були введені в експлуатацію протягом року, й тих, що за цей самий період були зняті з балансу підприємства. Для точності визначення цього показника враховують, скільки повних місяців у році діяли засоби, що були введені в експлуатацію, а також ті, що були зняті з балансу.

англ. average cost of capital assets.

Вартість основних фондів балансова – показник оцінки засобів виробництва на початок і на кінець кожного року, визначений балансовим методом за даними бухгалтерського обліку про їх наявність і рух. Балансова вартість – це, як правило, змішана оцінка засобів, оскільки частина інвентарних об'єктів знаходиться на балансі за відновною вартістю на момент останньої переоцінки, а ті, що були придбані після цього, – за початковою вартістю.

англ. carrying cost of fixed assets.

Вартість основних фондів відновна (відновлювальна) – показник відтворення фондів підприємства за чинними цінами. Визначають у момент переоцінки всіх наявних там об'єктів у сучасних умовах. При цьому беруть до уваги сформовані на час проведення переоцінки умови відтворення основних фондів, зокрема кошторис будівельно-монтажних робіт, ціни на машини, устаткування, транспортні тарифи та інші вартісні параметри.

англ. replacement cost of fixed assets.

Вартість основних фондів залишкова – показник оцінки засобів виробництва, вартість яка ще не перенесена на валові витрати готової продукції за станом на дату виконання операції. Обчислюють на підставі початкової або відновної вартості.

англ. residual cost of capital assets.

Вартість основних фондів ліквідаційна – показник обліку матеріальних цінностей, визначений після припинення експлуатації об'єктів (вузлів і деталей машин чи обладнання, металевого брухту тощо), за винятком витрат, пов'язаних із їхньою ліквідацією.

англ. disposal cost of fixed assets.

Вартість основних фондів початкова (первісна) – показник обліку виробничих потужностей, що передбачає зарахування їх на баланс підприємства. Охоплює суми, сплачені постачальниками активів та підрядникам за виконані будівельно-монтажні роботи; а також реєстраційні збори, державне мито та аналогічні внески, пов'язані з придбанням (отриманням) прав на кожен об'єкт; суми ввізного мита; суму непрямих податків, оплачених у процесі придбання (створення) об'єктів (якщо їх не відшкодовують підприємству); витрати на страхування ризиків, пов'язаних з їх доставкою; витрати на встановлення, монтаж, налагодження засобів; інші

витрати, що пішли на їхнє доведення до придатного для використання стану. Первісна вартість залишається незмінною впродовж усього терміну експлуатації основних засобів.

англ. initial cost of fixed assets.

Вивільнення обігових коштів абсолютне – показник ефективності використання оборотних фондів, який за економічним змістом характеризує суму обігових коштів, що з'явилися на підприємстві внаслідок прискорення їх оборотності. Обчислюється як різниця між величиною обігових коштів у плановому періоді та їх величиною в базовому періоді.

англ. absolute release of current (working) funds.

Вивільнення обігових коштів відносне – показник ефективності використання оборотних фондів, економічний зміст якого полягає в різниці між обсягом обігових коштів, які підприємство передбачає задіяти у випуску продукції згідно з базовим рівнем їх оборотності, та обсягом коштів, дійсно використаних для фактичного випуску продукції.

Обчислюється з урахуванням обсягу продукції, випущеної в базовому періоді, тривалості одного обороту протягом планованого та базового періодів, тривалості календарного періоду, стосовно якого визначають цей показник.

англ. relative release of working capital (working).

Виробничий ризик – загроза зниження запланованих обсягів виробництва та реалізації продукції через простій, відсутність необхідної кількості матеріалів, підвищення обсягів відходів, збільшення витрат матеріальних в результаті перевитрати матеріалів, низьку дисципліну поставок матеріальних ресурсів.

англ. production risk.

Виручка від реалізації продукції – один з кінцевих результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства. Являє собою суму коштів, що фактично надійшли на рахунки підприємства в банку, в касу підприємства та інші надходження від оплати реалізованої продукції (робіт, послуг) за певний період. Показник включає суми, отримані від реалізації готової продукції та напівфабрикатів власного виробництва, від виконання робіт і надання послуг промислового характеру, купованих виробів (раніше придбаних вузлів і деталей для комплектації) та ін. Цей вид виручки також включає кошти, одержані від продажу раніше придбаних підприємством товарно-матеріальних цінностей, які виявились зайвими через зміну виробничої програми чи з інших причин. Із цих сум підприємство відшкодовує витрати на виробництво та реалізацію продукції (на придбання матеріалів і сировини, палива та енергії, ремонт й експлуатацію машин і устаткування, оплату праці та ін.). Решта коштів, що залишилась після перелічених витрат, становить прибуток підприємства.

англ. proceeds from sales.

Витрати – показник, що набуває таких значень: 1) зниження економічної вигоди протягом звітного періоду у формі вибуття або використання активів чи збільшення зобов'язань, що зумовлює зменшення обсягу власного капіталу, за винятком його розподілу між учасниками (акціонерами) чи вилучення (за умови, що перелічене можливо достовірно оцінити); 2) грошове вираження суми ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових активів), використаних із певною метою у процесі виробництва, обігу та розподілу продукції; 3) економічний показник роботи підприємства, котрий характеризує суму коштів, використаних у процесі господарської діяльності.

англ. costs.

Витрати адміністративно-господарські – поточне використання коштів, пов'язане з управлінням та обслуговуванням організацій як частина накладних витрат виробництва (основна й додаткова зарплата адміністративно-управлінського персоналу з відповідними нарахуваннями на неї; канцелярські, поштові, телефонні, витрати; утримання легкового транспорту; утримання офісних приміщень; витрати на службові відрядження адміністративно-управлінського персоналу; орендна плата за приміщення тощо).

англ. administrative costs.

Витрати змінні – поточне використання матеріальних (сировина, паливо, електроенергія для технологічних процесів, транспортні послуги) і трудових ресурсів (оплата праці робітників-відрядників) на виробництво продукції (робіт, послуг), обсяг якого змінюється пропорційно до обсягу виробництва. Здебільшого ці витрати нормують у розрахунку на одиницю продукції. За рівнем залежності від обсягу виробництва витрати змінні (прямі) поділяють на пропорційні (лінійні), прогресивні та дегресивні.

англ. variable cost.

Витрати на виробництво продукції – сукупність виражених у грошовій формі ресурсів поточного використання, пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг), отриманням та застосуванням природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів. Витрати, враховані в собівартості продукції (робіт, послуг), групуються відповідно до їх економічного змісту таким чином: матеріальні (за винятком вартості зворотних відходів); на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; на амортизацію основних фондів та інші.

англ. costs of production.

Витрати накладні – поточне використання коштів на обслуговування господарської діяльності підприємства, не пов'язаної безпосередньо з виробництвом конкретної продукції, а тому певним чином розподілене між собівартістю всіх видів продукції, що виробляє підприємство. До накладних, зокрема, належать витрати на управління, організацію виробництва, створення необхідних умов праці тощо.

англ. overhead costs.

Витрати непрямі – поточне використання коштів на виробництво декількох видів продукції, що входять у собівартість не прямо, а опосередковано – за допомогою спеціальних розрахунків у певній пропорції відповідно до економічно обґрунтованих нормативів. До типових непрямих належать адміністративно-управлінські витрати.

англ. indirect costs.

Витрати основні – безпосереднє грошове забезпечення процесу виготовлення продукції (кошти, використані на сировину, матеріали, паливо, енергію, заробітну плату виробничого персоналу, амортизаційні відрахування).

англ. basic costs.

Витрати повні – сукупність усіх поточних сум (постійних і змінних), які підприємство використало на виробництво та реалізацією продукції. Крім виробничих, включають витрати на маркетинг, утримання адміністрації, виплату дивідендів та інші централізовані корпоративні витрати.

англ. full costs.

Витрати позавиробничі – спрямування коштів на реалізацією продукції (робіт, послуг), вважаються частиною її повної собівартості.

англ. non-manufacturing costs.

Витрати позареалізаційні – поточні суми коштів, необхідних на здійснення активної чи пасивної економічної діяльності, але безпосередньо не пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції (послуг). Це, наприклад, витрати на оренду майна; оплату штрафів, неустойок за порушення договірних чи боргових зобов'язань; на відшкодування завданих збитків; а також збитків минулих років, виявлених у звітному році тощо.

англ. non-operating expenses.

Витрати прямі – використання коштів, пов'язане безпосередньо з виробництвом продукції (на придбання матеріалів, на заробітну плату виробничого персоналу, паливо, енергію на технологічні потреби).

англ. direct costs.

Витрати постійні (умовно-постійні) – поточне використання матеріальних і трудових ресурсів у грошовій формі, пов'язане з виробництвом продукції (виконанням робіт, наданням послуг), що протягом нетривалого часу не залежить від зміни обсягів виробництва. Зазвичай це утримання складів, відрахування на амортизацію машин та механізмів або орендна плата за них, заробітна плата робітників-погодинників, інженерно-технічних працівників; витрати на маркетинг, страхові внески, оплата зобов'язань за облігаційними

позиками, адміністративно-господарські витрати на протипожежну і сторожову охорону, а також на охорону праці, техніку безпеки.

англ. conventionally fixed costs.

Відрахування на соціальні заходи – елемент операційних витрат, що являє собою обов'язкове переведення коштів органам державного соціального страхування, пенсійного та фонду зайнятості за визначеними законодавством нормами (у відсотках від фонду оплати праці).

англ. allocations for social events.

Гірниче підприємство — цілісний технічно та організаційно відокремлений майновий комплекс засобів і ресурсів для видобутку корисних копалин, будівництва та експлуатації об'єктів із застосуванням гірничих технологій (шахти, рудники, копальні, кар'єри, розрізи, збагачувальні фабрики тощо).

англ. mining company.

Господарська діяльність – діяльність підприємств у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність

англ. economic activity.

Джерела фінансування капітальних вкладень – кошти, скеровані суб'єктами господарювання на створення нових, розширення, реконструкцію чи технічне переобладнання наявних основних фондів. До них належать: власні фінансові ресурси інвесторів (прибуток, амортизаційні відрахування підприємств, грошові заощадження громадян); позичені фінансові засоби інвесторів (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучені кошти інвесторів (кошти, отримані від реалізації акцій, паїв); бюджетні інвестиційні асигнування; кошти позабюджетних фондів; безоплатні внески, спонсорська допомога юридичних осіб і громадян; кошти страхових компаній.

англ. sources of capital investments.

Джерела формування фінансових ресурсів – сукупність видів грошових засобів для задоволення додаткової потреби в капіталі на майбутній період з метою використання його для розвитку підприємства. Ці джерела поділяють на зовнішні та внутрішні.

Зовнішні джерела: залучення додаткового акціонерного чи пайового капіталу; безоплатно надана фінансова допомога; безоплатно отримані матеріальні чи нематеріальні активи, банківський кредит; податковий фінансовий кредит; товарний кредит тощо.

Внутрішні джерела: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства; амортизаційні відрахування від належних підприємству основних фондів і нематеріальних активів тощо.

англ. sources of fund.

Диверсифікація (лат. *diversus* – різний, віддалений) – розширення номенклатури (асортименту) виробництва продукції, одночасне виготовлення багатьох її видів, які технологічно не пов'язані між собою. Диверсифікація означає розподіл інвестицій при виробництві та реалізації різних видів продукції, що знижує ризики господарської діяльності. За таких умов втрати, зумовлені продажем одного виду товару, покриваються вирашем від реалізації іншого, згідно з більш сприятливою ринковою кон'юнктурою. Один із проявів диверсифікації – виникнення фірм-конгломератів, які об'єднують підприємства, не пов'язані між собою «технологічним ланцюгом».

англ. **diversification**.

Диверсифікація горизонтальна – поповнення асортименту підприємства за рахунок випуску принципово нових типів виробів, які можуть викликати попит у споживачів.

англ. **horizontal diversification**.

Диверсифікація економічної діяльності – вид маркетингової стратегії на основі розширення напрямів функціонування економічного суб'єкта завдяки його проникненню на інші ринки, технологічно не пов'язані з основною спеціалізацією. Чим більше таких напрямів підприємство запровадило, тим вищий рівень диверсифікації.

англ. **diversification of economic activities**.

Диверсифікація конгломератна – поповнення асортименту абсолютно новими типами виробів, виготовлення яких не пов'язано з ні традиційною для фірми технологією, ні з її нинішніми товарами й ринками.

англ. **conglomerate diversification**.

Диверсифікація концентрична – поповнення асортименту випуском нових виробів, які в технічному, технологічному та маркетинговому аспектах схожі на товари, котрі виготовляє підприємство.

англ. **concentric diversification**.

Доплати – окремі суми коштів, додані до заробітної плати, які призначаються працівникам для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, за підвищену складність робіт і в разі виконання ними додаткових функцій, що не передбачені їхніми прямими обов'язками. При цьому все перелічене не враховано в тарифних ставках і посадових окладах.

англ. **surcharges**.

Дотація (лат. *dotatio* – дар, пожертвування) – кошти, що видаються державою у безповоротному порядку підприємствам та організаціям для покриття різниці між їх витратами й доходами.

англ. **grant**.

Дохід – 1. Збільшення економічних вигід протягом звітного періоду або у формі придбання чи зростання активів чи зменшення зобов'язань, що забезпечує зростання капіталу за рахунок внесків учасників (акціонерів). 2. Гроші або матеріальні цінності, виручені від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності. 3. Сума будь-яких коштів, вартість матеріальних та нематеріальних ресурсів, інших активів, зокрема цінних паперів, одержаних платником податку у власність, нарахованих на його користь протягом відповідного податкового звітного періоду.

англ. income.

Дохід валовий – загальний обсяг коштів за певний період (виручка підприємства, організації), отриманих суб'єктом економіки від будь-якого виду діяльності (основного, допоміжних, виробництва, від надання додаткових послуг, у вигляді грошових та матеріальних надходжень тощо). Валовий дохід зосереджує в собі такі види доходів підприємства: від реалізації товарів (виконання робіт, надання послуг); цінних паперів; від здійснення банківських, страхових та інших операцій з надання фінансових послуг, торгівлі валютними цінностями, борговими зобов'язаннями та вимогами; товарообмінних (бартерних) операцій; від операцій фінансового та оперативного лізингу; від спільної діяльності, а також отриманих у вигляді дивідендів від нерезидентів, від позареалізаційних операцій, у тому числі у вигляді безповоротної фінансової допомоги; суми невикористаної частини коштів, що повертаються із страхових резервів та суми повернутої заборгованості в порядку, передбаченому чинним законодавством; суми штрафів, неустойок, пені, державного мита, сплачені раніше й відшкодовані суб'єкту підприємницької діяльності за рішенням суду.

англ. gross income.

Ефект (*лат. effectus – виконання, дія*) – досягнутий результат різних видів діяльності у певній формі вияву – матеріальній, грошовій, соціальній, екологічній тощо.

англ. effect.

Ефект економічний – досягнутий результат економічної діяльності, зиск від неї, обчислений як різниця між грошовим доходом від цієї діяльності та грошовими витратами на її реалізацію.

англ. economic effect.

Ефективність – співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності суб'єкта (ефектом) і використаними для їх досягнення матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами.

англ. effectiveness.

Ефективність економічна – 1. Результативність економічної діяльності суб'єкта, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту

до затрат ресурсів, які його зумовили. 2. Забезпечення найбільшого обсягу виробництва за умов використання певної кількості ресурсів.

англ. economic efficiency.

Заробітна плата – винагорода, обчислена в грошовій формі, котра виплачується роботодавцем працівникові за трудовим договором з урахуванням кількості й затраченої ним праці, з метою особистого використання. Розмір номінальної заробітної плати зумовлений кількісними та якісними показниками праці; вартістю робочої сили; відповідністю між її попитом та пропозицією на ринку праці.

англ. salary.

Заробітна плата відрядна – форма винагороди, нарахованої працівникам відповідно до відрядної розцінки за одиницю виконаної (планованої) роботи (виготовленої продукції) та кількості такої роботи (продукції). Основною умовою застосування відрядної оплати є наявність кількісних показників діяльності, що піддаються точному обліку, таким чином, сума заробітку напряму залежить від обсягу виконаної роботи. Існують такі системи відрядної форми оплати: пряма індивідуальна відрядна, пряма колективна відрядна, непряма відрядна, відрядно-прогресивна, відрядно-преміальна, акордна. Кожна з цих систем залежно від форм організації виробництва може діяти індивідуально та стосуватись колективу працівників (бригади).

англ. piece salary.

Заробітна плата додаткова – винагорода за невідпрацьований на основному місці роботи час згідно з вимогами трудового законодавства. До складу додаткової заробітної плати включають нарахування на чергову й додаткові відпустки; компенсацію за невикористану відпустку при звільненні; винагороду за роботу, пов'язану з виконанням державних і громадських обов'язків.

англ. supplement salary.

Заробітна плата мінімальна – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці.

англ. minimum salary.

Заробітна плата нарахована – загальна величина винагороди, обрахована, виходячи з чинних тарифних ставок або окладів до моменту утримання з неї різних податків, відрахувань на соціальне страхування, внесків і податків.

англ. charged salary.

Заробітна плата номінальна – сума грошей, яку працівник отримує відповідно до кількості та якості затраченої ним праці протягом періоду роботи.

Її рівень не пов'язаний з цінами на товари й послуги, а розмір не дає уявлення про реальні матеріальні можливості працівника.

англ. nominal salary.

Заробітна плата основна – відносно постійна частина отримуваної працівником суми, нарахованої згідно з чинними тарифами, окладами, нормами.

англ. main salary.

Заробітна плата погодинна – винагорода, яку працівникові нараховують залежно від кількості затраченого ним робочого часу (відпрацьованих годин) і тарифної ставки відповідного розряду. Погодинна оплата буває простою (прямою), погодинно-преміальною, окладною.

англ. hourly salary.

Заробітна плата реальна – відповідає кількості товарів і послуг, які може фактично придбати (отримати) працівник за номінальну заробітну плату після відрахування податків. Заробітна плата реальна прямо пропорційна номінальній та обернено пропорційна розміру податкової ставки, рівню цін на предмети споживання та послуги.

англ. real salary.

Засоби виробництва – сукупність знарядь і предметів праці.

англ. means of production.

Засоби (знаряддя) праці – комплекс речей (технічні системи), за допомогою яких людина впливає на предмет праці, створює матеріальні блага.

англ. means of labor.

Збитки (збиток) – 1. У господарській практиці безповоротно втрачені суб'єктом кошти чи майно; зменшення матеріальних і грошових ресурсів унаслідок перевищення витрат над доходами в процесі господарської діяльності. 2. Перевищення витрат підприємства над його доходами, коли виручка від реалізації продукції (робіт чи послуг) не покриває витрат на її виробництво та реалізацію, або виникає внаслідок позареалізаційних втрат, котрі перевищують прибуток від реалізації (сплачені штрафи, пені, неустойки, збитки від стихійного лиха та інше). 3. Вартісне (грошове) вираження майнової шкоди, завданої протиправними діями одного суб'єкта підприємництва іншому.

англ. losses (loss).

Зворотні виробничі фонди – предмети праці (сировина, основні, допоміжні матеріали, паливо тощо).

англ. return productive assets.

Зношення – зменшення вартості основних фондів у процесі їх використання та природного старіння.

англ. wear and tear.

Звичайна діяльність - будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення

англ. normal activity.

Інвестиційний ризик – ймовірність невиправданого (помилкового) вибору сфери інвестування; втрат при зміні процентних ставок, підвищення рівня інфляції.

англ. investment risk.

Інтенсифікація (*франц. intensification, від лат. intensio – напруження, зусилля і fasio – роблю*) **виробництва** – збільшення обсягу випуску продукції за рахунок підвищення технічного рівня та вдосконалення організації виробництва й праці, повного та ефективного використання матеріальних, природних, трудових і фінансових ресурсів.

англ. intensification of production.

Інфляція (*лат. inflatio – роздмухування, розбухання*) – процес знецінення грошей, викликаний зростанням цін на основні групи товарів та послуг. Інфляція, як правило, супроводжується переповненням каналів грошового обігу надлишковою кількістю готівки (емісія грошових знаків понад їх потребу), що не забезпечено відповідним збільшенням товарної маси або підвищенням якості продукції, робіт, послуг.

англ. inflation.

Кадри (трудові ресурси, персонал) підприємства – сукупність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, постійно зайнятих у виробничо-господарській, фінансовій та комерційній діяльності підприємства.

англ. enterprise personnel (human resources).

Калькуляція (*лат. calculatio – підраховування*) – 1. Розрахунок, обчислення в грошовому вимірі певних економічних показників (планових і фактичних): собівартості продукції (робіт, послуг), гуртових та інших цін. 2. Форма документа, у якому розраховують собівартість (усі витрати на виробництво та реалізацію) одиниці роботи (продукції, послуг) за встановленими статтями. Базові статті калькуляції такі: сировина, основні матеріали і напівфабрикати, паливо та енергія всіх видів для технологічних потреб, заробітна плата виробничого персоналу й нарахування на заробітну плату, витрати на утримання та експлуатацію обладнання, загальноцехові та загальнозаводські витрати.

англ. calculation.

Калькуляція витрат за економічно однорідним елементами – розрахунок виробничих витрат однакових за своїм економічним змістом й економічним призначенням незалежно від місця їх виникнення та функціональної ролі у виробничому процесі. Типовим є таке групування витрат за економічними елементами: 1. Сировина та матеріали основні (за винятком зворотних відходів). 2. Допоміжні матеріали. 3. Придбані напівфабрикати та комплектувальні вироби. 4. Паливо зі сторони. 5. Енергія, отримана від постачальників. 6. Заробітна плата персоналу підприємства. 7. Нарахування на заробітну плату. 8. Відшкодування основних фондів (амортизація). 9. Інші грошові витрати.

англ. costing for economically homogeneous elements.

Калькуляція витрат за комплексними статтями – грошове вираження виробничих ресурсів, що відіграють однакову функціональну роль у виробничому процесі й розраховується стосовно окремих ланок виробництва (наприклад, витрати на розкривні, підготовчі, видобувні роботи в кар'єрі та шахті, на транспортування корисної копалини та гірничої породи, відвалоутворення). Будучи економічно неоднорідними, калькуляційні статті містять різні елементи витрат. Типовим буде такий їхній перелік за калькуляційними статтями: 1. Матеріали (за винятком зворотних відходів). 2. Паливо для технологічних потреб. 3. Енергія для технологічних потреб. 4. Основна й додаткова заробітна плата виробничого персоналу. 5. Нарахування на заробітну плату виробничого персоналу. 6. Витрати на підготовку та освоєння випуску нової продукції. 7. Витрати на утримання та експлуатацію обладнання. 8. Цехові витрати. Дільнична (цехова) собівартість (сума за статтями 1–8). 9. Загальнозаводські витрати. Виробнича собівартість (сума за статтями 1–9). 10. Позавиробничі витрати. Повна (комерційна) собівартість (сума за статтями 1–10).

англ. costing for comprehensive articles.

Калькуляція собівартості – грошове вираження витрат на виробництво та реалізацію одиниці продукції, виконання одиничного обсягу робіт або надання послуг. Собівартість одиниці продукції визначається за калькуляційними статтями (комплексними статтями витрат) та за економічно однорідними елементами витрат. Принципова відмінність групування витрат за статтями калькуляції від групування за економічними елементами полягає в тому, що перший тип групування включає комплексні статті, які об'єднують елементи неоднорідного економічного змісту, в основі якого призначення витрат і місце їх формування, а також спосіб розподілу між окремими видами продукції.

англ. costing.

Капітальне (*лат. capitalis – головний*) **будівництво** – процес цільового використання капітальних вкладень.

англ. capital construction.

Капітальні вкладення – грошове вираження сукупних видатків на будівництво нових, розширення, реконструкцію і технічне переобладнання наявних основних фондів виробничого й невиробничого призначення. Джерелами фінансування капітальних вкладень є кошти державного бюджету (централізовані капітальні вкладення), прибуток та амортизаційний фонд підприємств й організацій, кредити банків, інвестиційних фондів, кошти приватних організацій і підприємств, внески населення (нецентралізовані капітальні вкладення). Капітальні вкладення можуть спрямовуватись в основні фонди сфери матеріального виробництва (капітальні вкладення виробничого призначення), а також в основні фонди невиробничої сфери (капітальні вкладення невиробничого призначення).

англ. capital expenditures.

Керівники – працівники, зайняті у сфері планування, організації, управління, контролю за виробничим процесом, що обіймають керівні посади на підприємстві та в його структурних підрозділах.

англ. leaders.

Коефіцієнт вибуття основних фондів – показник, що відображає рівень їхнього відтворення. Обчислюється як відношення кількості основних фондів, що перестали діяти протягом року, до наявних на його початок. У розрахунку може бути задіяна вся сукупність основних фондів, а також окремі їх види. У першому випадку обчислення виконують у вартісному вимірі, а в другому – у натуральних одиницях (кількість і потужність об'єктів). Динаміка цього показника за кілька років характеризує зміну інтенсивності вибуття основних фондів.

англ. disposal factor of fixed assets.

Коефіцієнт екстенсивного навантаження фондів – показник рівня використання основних виробничих фондів підприємства. Обчислюється як відношення відпрацьованого (фактичного) часу роботи фондів до календарного (планового).

англ. extensive load factor of funds.

Коефіцієнт завантаження обігових коштів в обороті – показник ефективності використання оборотних фондів підприємства, що відображає кількість обігових коштів, котра припадає на одиницю реалізованої продукції. Являє собою відношення середнього залишку обігових коштів за певний період до обсягу реалізованої продукції протягом того самого періоду.

англ. load factor of working (working) money in circulation.

Коефіцієнт зношення основних фондів – показник їхнього стану, що являє собою відношення суми амортизаційних відрахувань протягом усього терміну експлуатації фондів до їх первісної вартості.

англ. ratio of fixed assets.

Коефіцієнт інтенсивного навантаження фондів (коефіцієнт використання виробничої потужності) – показник рівня використання основних виробничих фондів, виражений відношенням досягнутої ними продуктивності до їхньої технічної потужності.

англ. intensive load factor of funds (utilization of production capacity).

Коефіцієнт обертання обігових коштів – показник ефективності використання оборотних фондів, що відображає кількість циклів їх руху за певний календарний період або кількість реалізованої продукції, котра припадає на кожну гривню обігових коштів. Показник визначають як відношення обсягу реалізованої продукції протягом календарного періоду до середнього залишку обігових коштів за той самий період.

англ. ratio of current rotation (working) of funds.

Коефіцієнт оновлення основних фондів – показник рівня їхнього відтворення на підприємстві, обчислений як відношення вартості введених в експлуатацію протягом року об'єктів, до їх вартості на кінець року. Може характеризувати як загальну сукупність основних фондів, так і окремих їх видів (груп) у грошовому чи натуральному вимірі (за кількістю чи потужністю).

англ. replacement factor of fixed assets.

Коефіцієнт рентабельності – показник, який характеризує поточну ефективність виробництва і визначений у вигляді відношення валового прибутку від реалізації виробленої продукції до її собівартості.

англ. profitability ratio.

Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний плановий – показник визначення кількості працівників. Обчислюється як відношення номінального балансу робочого часу підприємства (дільниці) до номінального балансу робочого часу одного працівника за рік.

англ. average planned factor of personnel.

Коефіцієнт облікового складу персоналу середньорічний фактичний – показник визначення кількості працівників. Обчислюється як відношення облікової кількості працівників до кількості тих, що вийшли на роботу.

англ. average actual factor of personnel.

Комерційний ризик – загроза зниження обсягів реалізації через конкурентну боротьбу; введення обмежень на продаж; непередбачені зниження обсягів планових контрактів, що збільшує витрати на одиницю обсягу реалізованого товару; втрати якості продукції в процесі транспортування, що призводить до зниження його ціни.

англ. commercial risk.

Консорціум (*лат. consortium – співучасть, спільність*) – організаційна форма тимчасового добровільного об'єднання (угода) між декількома фірмами, банками, компаніями для спільної реалізації будь-якого великого проекту, його фінансування, будівництва об'єкта, виконання цільової науково-технічної, природоохоронної чи іншої програми тощо. Банки нерідко об'єднуються в консорціуми для реалізації великих і досить перспективних, але ризикованих проектів, зменшуючи таким чином ступінь ризику для кожного учасника. Члени консорціуму укладають між собою договір, у якому визначено частки кожного з них у витратах, фінансуванні проекту і, відповідно, в очікуваному прибутку, форму участі в реалізації проекту. Серед переваг угод, укладених з консорціумом, – їх гнучкість, різноманітність форм, відсутність жорстких вимог щодо обмеження можливості організації таких об'єднань. Учасники консорціуму повністю зберігають свою юридичну, господарську, економічну самостійність, можуть одночасно входити до інших консорціумів, асоціацій тощо. Після реалізації програм, для виконання яких було створено консорціум, він припиняє свою діяльність.

англ. consortium.

Концерн (*англ. concern – об'єднання*) – форма об'єднання підприємств різних галузей, які ведуть спільну діяльність на основі добровільної централізації науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної політики. Кожний учасник концерну зберігає, як правило, виробничу й частково комерційну самостійність, у той же час головна фірма концерну контролює фінансову діяльність усіх учасників. Для управління концерном іноді створюється холдингова компанія.

англ. concern.

Кон'юнктура економічна – обстановка, постійно змінювана ситуація, характерна сукупністю показників, які відображають стан світової економіки, економіки країни, регіону або ринку товару в певний період. Це зокрема, є динаміка виробництва й будівництва, рух внутрішньої та зовнішньої торгівлі, товарних запасів, цін, курсу цінних паперів, прибутків, динаміка заробітків тощо. Кожен з показників перебуває під впливом різних факторів, саме вони формують економічну кон'юнктуру. Слід відрізнити кон'юнктурні явища, зумовлені глибинними економічними процесами, та кон'юнктурні коливання, викликані структурними зрушеннями в господарюванні. Останні відображають короткострокові й випадкові явища, що виникають на тлі тривалих і стабільних умов.

англ. economic condition.

Корпоратизація – процес акціонування, який передбачає розподіл акцій між засновниками компанії або її інвесторами відповідно до обсягів зроблених ними вкладень.

англ. corporatization.

Корпорація (*лат. corporatio – спілка*) – найбільш поширена в сучасній економіці форма організації великого виробництва як договірного об'єднання. Корпорацію створюють на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників. Як форма організації підприємницької діяльності передбачає часткову власність, юридичний статус і зосередження функцій керівництва в руках верхнього ешелону менеджерів, які працюють за договором найму.

англ. corporation.

Кошти – матеріальні засоби в готівковій та безготівковій формах, що перебувають на різних етапах обігу (забезпечують розрахунки, зберігаються в касах підприємства, на рахунках в банках та на депозитах).

англ. money.

Кошти зворотні – сукупність грошових засобів, авансованих з метою створення та використання зворотних виробничих фондів для забезпечення безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

англ. return funds.

Кошти обігові – грошові засоби підприємства, що йдуть на фінансування господарської діяльності в межах одного відтворюваного циклу виробництва або в короткостроковому періоді (до одного року) на формування та поповнення виробничих запасів сировини, матеріалів, палива, тари, на ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у незавершених платежах, на розрахункових рахунках у банках і в касах підприємств та організацій. Таким чином, обігові кошти відображають сукупність оборотних виробничих фондів і фондів обігу в грошовому вимірі.

англ. negotiable funds (transferable).

Кошти обігові власні – грошові засоби, що перебувають у статутному фонді підприємства для забезпечення його безперебійної діяльності.

англ. negotiable own funds (transferable).

Кошти обігові залучені – грошові засоби, які не належать підприємству, але згідно з чинним порядком розрахунків весь час перебувають на його балансі (стійкі пасиви). До таких коштів відносять нормальну заборгованість із заробітної плати та нарахування на неї, резерв на оплату відпусток, заборгованість постачальникам.

англ. negotiable involved funds (transferable).

Кошти обігові підприємства – грошове вираження оборотних фондів підприємства, що забезпечує фінансування господарської діяльності, зокрема, формування та поповнення виробничих запасів, ведення незавершеного виробництва, створення запасів готової продукції, а також ті, що перебувають у

незавершених платежах, на розрахункових рахунках в банках і касах підприємств. Обігові кошти, ідучи на підтримання безперервності виробничої діяльності, поділяються на нормовані (запаси товарно-матеріальних цінностей, включаючи незавершене виробництво) і ненормовані (відвантажені товари, грошові засоби та кошти в розрахунках).

англ. negotiable enterprise funds (transferable).

Кошти обігові позикові – грошові кредитні ресурси, що покривають тимчасові потреби в додаткових фінансових ресурсах.

англ. negotiable borrowed funds (transferable).

Кошторис – основний плановий документ, у якому перелічено всі витрати на виробництво продукції протягом певного періоду, являє собою основу фінансування випуску продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

англ. estimates cost.

Кругообіг капіталу – процес безперервного руху матеріальних ресурсів і фінансів у сфері виробництва та обігу, під час якого вони набувають трьох функціональних форм (грошової, виробничої, товарної) і послідовно проходять три стадії перетворення: грошового капіталу на виробничий, виробничого на товарний і товарного на грошовий. Безперервність кругообігу передбачає, що капітал не тільки без затримки переходить з однієї функціональної форми в іншу, але й одночасно існує в усіх трьох формах.

англ. capital cycle.

Лізинг (*англ. leasing – оренда*) – довготермінова оренда машин, обладнання, транспортних засобів, споруд виробничого призначення. Лізинг передбачає збереження прав власності на товар за орендодавцем. Здійснюючи лізингові операції, лізингодавець (орендодавець) купує машини, обладнання, транспортні засоби, виробничі споруди та інші основні фонди і передає їх за угодою лізингоотримувачу (орендареві) для використання з виробничою метою, зберігаючи при цьому право власності на них до кінця угоди. Лізинг є специфічною формою фінансування основних фондів, альтернативною традиційному банківському кредитуванню чи використанню для придбання основних фондів власних фінансових ресурсів. Він дає змогу підприємствам та організаціям отримати в користування необхідні виробничі фонди без значних одноразових витрат, а також уникнути втрат, пов'язаних із моральним старінням засобів виробництва.

У лізингових операціях, зазвичай, беруть участь три сторони: виробник (постачальник) машин і обладнання, організація, що фінансує лізингову угоду (лізингодавець), і організація, яка використовує орендоване майно у своїх інтересах (лізингоотримувач).

У межах довготермінової оренди розрізняють дві основні форми – фінансову й оперативну. Фінансовий лізинг полягає в тому, що за час дії лізингової угоди орендар виплачує орендодавцеві всю суму за амортизацію

орендованого майна. Після закінчення такої угоди орендар може повернути об'єкт оренди орендодавцю, викупити його, сплативши залишкову вартість, або укласти нову угоду на оренду. Об'єктами фінансового лізингу є переважно виробничі будівлі та споруди.

Оперативний лізинг передбачає укладання угоди на термін, менший від періоду амортизації орендованого майна. Як і в першому випадку, угода може бути поновлена на нових умовах після закінчення терміну її дії. В іншому разі орендар або повертає майно власникові, або викуповує його за договірною ціною.

англ. leasing.

Матеріаломісткість продукції – показник, який відображає обсяг витрат сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів на одиницю виробленої продукції. Зниження матеріаломісткості – один з факторів підвищення ефективності виробництва, бо дозволяє збільшити обсяг випуску товарної продукції з наявних матеріальних ресурсів, знизивши її собівартість.

англ. material input per unit of output ratio.

Маса прибутку – загальна кількість коштів, отримуваних підприємством протягом певного періоду від усієї господарської діяльності або від окремих угод. Визначають як різницю між виручкою від реалізації товарів і послуг й витратами на їх виробництво та реалізацію.

англ. profit mass.

Методи нарахування амортизації – способи переведення балансової вартості основних засобів у валові витрати. Наприклад, прийнято виділяти метод рівномірної (прямолінійної) амортизації, за яким річну суму амортизаційних відрахувань визначають, поділивши амортизовану вартість основних засобів на тривалість корисного часу їх експлуатації; метод прискореної амортизації, за яким початкову балансову вартість основних засобів списують раніше від нормативного терміну їхньої експлуатації.

англ. methods of depreciation.

Моральне зношення основних засобів – зниження вартості знарядь праці, незалежно від ступеня втрати ними своєї споживчої вартості, як наслідок відставання від науково-технічного прогресу та з огляду на зростання продуктивності праці в машинобудуванні. Моральне зношення основних засобів відбувається у двох формах. Моральне зношення I роду – втрата засобами частини своєї початкової вартості внаслідок зростання продуктивності праці в галузях, які їх виробляють, та появи більш дешевих технологій їхнього відновлення. Моральне зношення II роду – втрата вартості раніше придбаних засобів унаслідок появи досконаліших і продуктивніших машин і технологій завдяки досягненням технічного прогресу.

англ. obsolescence of fixed assets.

Нарахування на заробітну плату – обов'язкові внески підприємств, організацій та установ до пенсійного фонду, фонду соціального страхування тощо. Обчислюють за встановленими ставками у відсотках від загальної суми оплати праці.

англ. accruals for salary.

Науково-технічний ризик – технологічні невизначеності, що пов'язані з використанням нових технологій. Полягає в імовірності втрат внаслідок негативного результату науково-дослідних робіт, недосягнення запланованих технічних параметрів при конструюванні; ймовірності втрат через низькі технологічні можливості виробництва, що не дозволяє впровадити результати нових розробок тощо.

англ. scientific and technical risk.

Незавершене виробництво – розпочатий, але не закінчений процес випуску продукції на різних стадіях технологічного циклу (наприклад, перебування напівпродуктів у приймальних бункерах і в технологічному обладнанні дробильно-збагачувальних, агломераційних фабрик, технологічних ліній з виробництва окотунів, брикетів, на проміжних складах тощо). Отже, незавершеним вважається виробництво продукції (напівфабрикатів, проміжних продуктів, неукomплектованих виробів), яка не пройшла всіх стадій (фаз) обробки, передбачених технологічним процесом.

англ. work in process.

Норма амортизації – процент вартості основних виробничих фондів, який протягом певного періоду (як правило, це рік) відображає частку вартості основного капіталу, котра переноситься на валові витрати виготовленої продукції.

англ. depreciation.

Норма витрат матеріальних ресурсів – науково обґрунтований розрахунок кількості сировини, матеріалів, палива, електроенергії, необхідної для виробництва одиниці продукції або для виконання певної роботи.

англ. consumption rate of material resources.

Норма запасу – мінімально необхідна кількість того чи іншого матеріального ресурсу для стабільної роботи підприємства. Показник вимірюється в днях, на які вистачить ресурсу (дні запасу). Норма запасу включає поточний складський, транспортний запас, час на складування ресурсу та підготовку його до виробництва, страховий (гарантійний) запас.

англ. stock norm.

Норматив обігових коштів (оборотних фондів) – розрахована кількість грошових засобів, потрібних для безперервної та безпечної виробничо-

господарської діяльності підприємства. Визначення цієї величини виконують з урахуванням норм запасу матеріальних ресурсів.

англ. ratio of current (working) funds.

Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів – потрібна величина грошових засобів, що мають бути використані в перспективі.

англ. ratio of current (working) funds in prepaid expenses.

Норматив обігових коштів на сировину, матеріали, паливо – кількість грошових засобів, необхідна для закупівлі сировини та матеріалів. Розраховується шляхом множення норми запасу відповідного ресурсу на вартість його середньодобових витрат.

англ. ratio of current (working) costs for raw materials, fuel.

Нормування обігових коштів (оборотних фондів) – процедура встановлення мінімальної потреби в грошових засобах, потрібних на виконання програм виробництва, реалізацію продукції, виконання розрахунків у встановлені терміни та в цілому для безперебійної та безпечної виробничо-господарської діяльності підприємства.

англ. rationing of current (working) funds.

Нормування оборотних фондів абсолютне – розрахунок нормативів на використання оборотних фондів у грошовому вираженні.

англ. absolute rationing of current (working) funds.

Нормування оборотних фондів відносне – розрахунок нормативів використання оборотних фондів у днях запасу матеріальних ресурсів.

англ. relative rationing of current (working) funds.

Оборот обігових коштів – безперервний процес послідовного переходу засобів із грошової форми в товарну (перша стадія кругообігу – грошова, сфера обігу, створення виробничих запасів), з товарної – у виробничу (друга стадія кругообігу – сфера виробництва, створення товарної продукції), з виробничої – у товарну (третя стадія кругообігу – товарна, сфера обігу, реалізація товарної продукції та надходження коштів на розрахунковий рахунок) і знову перехід у грошову форму.

англ. turnover of current (working) funds.

Оборотний капітал – частина виробничого капіталу (витрати на сировину та матеріали, паливо, придбання напівфабрикатів та ін.), яка повністю й відразу переносить свою вартість на створений продукт і повертається до виробника в грошовій формі після реалізації продукції. Оборотний капітал стосується також вартісної форми робочої сили.

англ. negotiable (circulating) capital.

Оборотні активи – грошові засоби та їхні еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи підприємства, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу його діяльності.

англ. current (circulating) assets.

Оборотні фонди – предмети праці, які повністю споживаються в кожному виробничому циклі, зазнають зміни своєї натурально-речової форми, повністю переносять свою вартість на собівартість продукції (витрати виробництва).

англ. revolving funds.

Оборотність обігових коштів (оборот оборотних фондів) – постійно відновлюваний рух обігових грошових засобів підприємства у сфері виробництва та реалізації продукції (сфері обігу), тобто безперервний процес послідовного переходу коштів із грошової форми в товарну, з товарної – у виробничу, з виробничої – в товарну і знову в грошову форму.

англ. turnover of working capital.

Операційна діяльність - основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

англ. operational activity.

Основні засоби – матеріальні активи, крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6000 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів

англ. fixed assets.

Основна діяльність - операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу.

англ. main activity.

Основні засоби підприємства – основні фонди суб'єкта діяльності в грошовому вимірі.

англ. fixed assets.

Персонал (*лат. personalis – особистий*) **непромисловий** – працівники, зайняті в житлово-комунальному та підсобному господарствах, медичних, оздоровчих, культурно-виховних та навчальних закладах, які перебувають на балансі підприємства.

англ. lean staff.

Персонал підприємства – сукупність постійних працівників різних професійно-кваліфікаційних груп, які зайняті на підприємстві, отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності
англ. personnel.

Персонал промисловий (виробничий) – працівники основних, допоміжних виробництв, науково-дослідних підрозділів і лабораторій, апарату управління підприємством, складів, охорони, тобто зайняті на виробництві або забезпеченням його функцій.
англ industrial (manufacturing) staff.

Підприємництво – самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.
англ business.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання в економіці, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування або іншими суб'єктами. Це юридична особа, систематично занята науково-дослідною, виробничою, комерційною, посередницькою чи іншою господарською діяльністю відповідно до Господарського кодексу України та інших законів з метою отримання максимального прибутку та задоволення потреб суспільства. Має самостійний баланс, рахунок у банку, печатку.
англ. enterprise.

Підприємство велике – суб'єкт господарювання, який виробляє або велику частку загального обсягу продукції галузі, або вважається великим за розміром (за кількістю зайнятих працівників чи акціонерів, обсягом реалізованої продукції, розміром активів, прибутком), або йому притаманні обидві ознаки.
англ. large enterprise.

Підприємство державне – юридична особа, основні засоби якої перебувають у державній власності, а керівників призначають або наймають за контрактом державні уповноважені органи. Підприємства, якими безпосередньо розпоряджається держава, називаються казенними.
англ. state enterprise.

Підприємство дочірнє – суб'єкт господарювання з правами юридичної особи, контрольний пакет акцій або статутний фонд якого належать іншому підприємству.
англ. subsidiary company.

Підприємство мале – суб'єкт господарювання у промисловості й на будівництві, де чисельність працівників не перевищує 200 осіб, у сфері науки – до 100, в інших галузях виробничої сфери – 50, невиробничої – до 25, у роздрібній торгівлі – до 15 осіб.

англ. small enterprise.

Підприємство спільне – суб'єкт господарювання, у якому зосереджено матеріальні активи двох або більше фізичних і юридичних осіб, причому хоча б одна з них є іноземною або частка якого в статутному фонді придбана іноземним інвестором.

англ. common enterprise.

Підприємництво – будь-яка систематична, самостійна, творча, ініціативна, фінансово-господарська діяльність фізичних та юридичних осіб, пов'язана з генерацією та освоєнням новаторських ідей, готовністю до ризику і спрямована на одержання прибутку.

англ. business.

Податки – 1. Форма мобілізації державою і місцевими установами влади фінансових ресурсів, спрямованих на витрати у сфері політичної і соціально-економічної діяльності; важелі регулювання та стимулювання розвитку економіки. 2. Система нормованих обов'язкових платежів підприємств, організацій і населення в державний або місцевий бюджет як джерело його доходів.

англ. taxes.

Політичний ризик – загроза виникненням збитків чи скорочення розмірів прибутку внаслідок державної політики. Має наступні прояви: ризик націоналізації та експропріації без адекватної компенсації; ризик розриву контракту через дії влади країни, в якій знаходиться контрагент; ризик військових дій і цивільних заворушень.

англ. political risk.

Прибуток – кінцевий, підсумковий фінансовий результат виробничо-господарської діяльності підприємства, форма його чистого доходу, обчисленого як різниця між величиною сукупного доходу і сукупних економічних витрат на виробництво та реалізацію продукції (виконання робіт, надання послуг).

англ. profit.

Прибуток балансовий – загальна сума грошей, отриманих підприємством (організацією) від усіх різновидів його виробничої та невиробничої діяльності, відображена в бухгалтерському балансі.

англ. balance profit.

Прибуток оподатковуваний (скорегований) – частина прибутку, що підлягає оподаткуванню. Його визначають як різниця між валовим доходом і валовими витратами разом із сумою амортизаційних відрахувань та балансовою вартістю основних фондів і нематеріальних активів.

англ. taxable profit (adjusted).

Прибуток позареалізаційний – кошти, отримані підприємством від діяльності, не пов'язаної з реалізацією продукції, виконанням робіт чи наданням послуг. Він охоплює різницю між сумами одержаних і сплачених штрафів, пені та неустойки, плату за надання в оренду майна, списання кредитором безнадійних боргів, доходів від цінних паперів і пайової участі.

англ. non-operating income.

Прибуток розрахунковий (чистий) – частка балансового прибутку, який залишається в розпорядженні підприємця чи підприємства після сплати податків та інших відрахувань до державного і місцевого бюджетів, виплати відсотків за банківський кредит і деяких інших обов'язкових платежів. Чистий прибуток – це джерело нагромадження фінансових засобів для розвитку виробництва, вирішення соціально-економічних проблем персоналу, виплати дивідендів акціонерам, формування резервних фондів.

англ. clearing (net) income.

Продуктивність праці персоналу - показник результативності (ефективності) трудових затрат, спрямованих на створення матеріальних благ. Рівень продуктивності визначається кількістю продукції (обсягом виконаних робіт чи наданих послуг), яку виробляє один працівник за одиницю робочого часу (наприклад, за годину, зміну, місяць, рік), вимірюваної в натуральних і грошових одиницях.

англ. performance of staff.

Продукція (*лат. productio – виробляю*) – сукупність матеріальних благ, створених у процесі виробничої діяльності.

англ. production.

Продукція валова – показник, що характеризує загальний обсяг випущеної промисловим підприємством продукції протягом певного періоду в грошовому вираженні. До її складу входить уся товарна продукція; приріст невитрачених напівфабрикатів власного виготовлення, призначених для виробничого використання, а також виготовлених інструментів, пристосувань, допоміжних матеріалів, запасних частин для споживання всередині підприємства.

англ. gross production.

Продукція готова – сукупність повністю виготовлених в даному періоді виробів, котрі призначені для продажу чи постачання замовнику. У вугільній

галузі готова продукція – це вугілля і продукти збагачення, що перебувають на складі підприємства, а також відвантажене вугілля, оплата за яке ще не надійшла на розрахунковий рахунок.

англ. ready production.

Продукція реалізована – товарні вироби, відвантажені підприємством та оплачені покупцем.

англ. realized production.

Продукція товарна – випущені підприємством з метою реалізації готові вироби, завершені роботи (надані послуги) виробничого характеру, що відповідають певним вимогам. Їх вартість обчислюється в оптових цінах (без податку з обороту), має натуральне і грошове вираження.

англ. commodity production.

Професія - певний вид трудової діяльності, що вимагає спеціальних знань і практичних навичок.

англ. profession.

Рентабельність (*нім. rentabel – прибутковий*) – виражений у відсотках відносний показник прибутковості виробництва, який характеризує ефективність витрат підприємства загалом або ефективність випуску окремих видів продукції. Рівень рентабельності розраховують як відношення величини прибутку, отриманого за певний період, до середньої протягом того самого періоду вартості засобів виробництва чи до загальної величини витрат на виробництво.

англ. profitability.

Рентабельність виробництва – показник ефективності виробничої діяльності, що характеризує співвідношення між величиною відповідного виду прибутку і вартістю основних та обігових коштів підприємства.

англ. return on production.

Рентабельність випуску продукції – відношення прибутку від реалізації виробів до їхньої повної собівартості.

англ. return on output.

Рентабельність розрахункова – виражене у відсотках відношення розрахункового прибутку до вартості основних виробничих фондів й обсягу нормованих обігових коштів.

англ. calculation return.

Реструктуризація підприємства – здійснення системних організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, техніко-технологічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства та управління ним з

метою його фінансового оздоровлення, випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

англ. enterprise restructuring.

Ресурси (*франц. ressources, від лат. resurgo – підіймаюсь, виникаю знову*) – засоби, кошти, запаси, джерела, які перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і можуть бути спрямовані на потреби економічного розвитку. Виділяють природні, економічні, технічні, кадрові, інформаційні, фінансові ресурси.

англ. recourses.

Ресурсозбереження – один із напрямів підвищення ефективності виробництва, досягається за рахунок проведення комплексу науково-технічних, організаційних та економічних заходів для забезпечення економного та найбільш раціонального використання всіх видів ресурсів.

англ. resource saving.

Ризик – можливість виникнення непередбаченої втрати очікуваного прибутку, майна, грошей через випадкові зміни умов економічної діяльності, несприятливі обставини; загроза того, що підприємство буде змушене робити додаткові витрати або отримає нижче від очікуваних доходи. Вимірюється частотою, імовірністю настання тих чи інших втрат.

англ. risk.

Це загроза того, що підприємство понесе втрати у вигляді додаткових витрат або отримає доходи нижчі за ті, на які воно розраховувало.

Ринкова економіка – тип економіки, в основі якої вільне підприємництво, різноманіття форм власності на засоби виробництва, ринкове ціноутворення, договірні відносини між суб'єктами господарювання, обмежене втручання держави в їхню діяльність. Головним регулятором і рушійною силою розвитку такої економіки виступає ринок.

англ. market economy.

Ринок – система товарно-грошових відносин у сфері виробництва й обміну, що сприяє випуску та реалізації товарів і послуг. Основні складові механізму дії ринку – попит, пропозиція, ціна.

англ. market.

Робітники – персонал, безпосередньо зайнятий створенням матеріальних цінностей, ремонтом основних засобів, переміщенням вантажів, наданням матеріальних послуг.

англ. workers.

Робітники допоміжні – працівники, які обслуговують виробничий процес.

англ. support workers.

Робітники основні – працівники які беруть безпосередню участь у процесі випуску продукції.

англ. major workers.

Синдикат (*франц. syndicat – захисник*) – одна із форм монопольного об'єднання підприємств для ведення комерційної діяльності при одночасному збереженні юридичної та виробничої самостійності.

англ. syndicate.

Система заробітної плати – певний порядок нарахування винагороди працівнику з огляду на кількість та якість виконаної роботи.

англ. salary system.

Система заробітної плати акордна (акорд) (*італ. Accordo – узгодженість*) – відрядна система оплати, одноразова винагорода за виконану роботу, яка передбачає встановлення наперед певного обсягу робіт із визначенням максимального кінцевого строку його виконання та загальної величини фонду заробітної плати. Передбачено також виплату премій за оперативність і якість виконання роботи. Таким чином, працівника заохочують до скорочення термінів виконання робіт, тому акордна система підходить у разі ліквідації наслідків аварій, проведення термінового ремонту основних фондів, у будівельній практиці, тобто, така оплата праці застосовується тоді, коли роботу необхідно виконати терміново і замовник згоден оплатити її за підвищеним тарифом.

англ. accord system of wages.

Система заробітної плати відрядна пряма індивідуальна – форма винагороди працівника, величину якої розраховують множенням кількості одиниць виробленої продукції (виконаної роботи) на індивідуальну розцінку за одиницю продукції (роботи).

англ. individual direct piece system of wages.

Система заробітної плати відрядна пряма колективна – форма винагороди працівників бригади (ланки), розмір якої розраховують множенням кількості одиниць виробленої продукції (виконаної роботи) на бригадну розцінку за одиницю продукції (роботи).

англ. collective direct piece system of wages.

Система заробітної плати відрядно-преміальна – форма винагороди працівника чи бригади, за якою, крім основної суми заробітку за прямими відрядними розцінками, нараховується премія за виконання і (або) перевиконання встановлених кількісних і якісних показників роботи.

англ. piece-plus-bonus system of wages.

Система заробітної плати відрядно-прогресивна – форма винагороди, величину якої в межах встановленої норми визначають за звичайними відрядними розцінками, а в разі її перевиконання винагороду нараховують за більш високими розцінками з огляду на ступінь перевищення базового рівня завдань.

англ. progressive piece system of wages.

Система заробітної плати непряма відрядна – форма винагороди допоміжних робітників, які працюють погодинно та безпосередньо зайняті обслуговуванням робіт, виконуваних основними робітниками (робітниками-відрядниками). Таким чином, величину заробітку допоміжного робітника визначають з огляду на результати праці основних робітників, з якими пов'язано його діяльність.

англ. indirect piece system of wages.

Система заробітної плати окладна – форма винагороди керівників, спеціалістів і службовців, яку нараховують на підставі місячних посадових окладів і відпрацьованого часу, застосовуючи методи стимулювання високоефективної роботи.

англ. system of salary.

Система заробітної плати погодинно-преміальна – форма винагороди працівника, за якою, окрім тарифного заробітку (простої погодинної заробітної плати), він одержує премію за досягнення певних кількісних або якісних показників у своїй діяльності.

англ. hourly bonus system of wages.

Система заробітної плати погодинна проста (пряма) – форма винагороди працівника, величина якої розраховують множенням годинної (змінної) тарифної ставки відповідного розряду на кількість відпрацьованих годин (змін).

англ. simple hourly (direct) system of wages.

Склад джерел формування і поповнення обігових коштів – сукупність внутрішніх і зовнішніх шляхів залучення й нагромадження оборотного капіталу підприємства. Це власні оборотні кошти, прибуток підприємства, залучені, позикові кошти, кошти цільового призначення.

англ. composition and sources of working capital (working capital) funds.

Склад оборотних фондів – сукупність статей (елементів), які формують оборотні ресурси (активи) підприємства.

англ. composition of current (working) funds.

Склад персоналу обліковий – кількість працівників, прийнятих на постійну й тимчасову роботу, яка пов'язана з основною та неосновною діяльністю підприємства.

англ. the list of personnel.

Склад персоналу змінний – частина персоналу підприємства, чисельність якого, за інших рівних умов, змінюється практично прямо пропорційно зміні обсягу виробництва (наприклад, кількості видобутої корисної копалини в одиницю часу).

англ. structure of conditionally variable personnel.

Склад персоналу умовно-постійний – частина чисельності працівників підприємства, яка, за інших рівних умов, не залежить від зміни обсягу виробництва, (наприклад, кількості видобутої корисної копалини в одиницю часу).

англ. structure of conditionally permanent personnel.

Склад персоналу явочний – кількість працівників, які щозміни виходять (або мають виходити) на роботу.

англ. composition of the available personnel.

Службовці – працівники, зайняті підготовкою та оформленням документації, веденням обліку й контролю діяльності підприємства, обслуговують його господарство, працюють у сфері діловодства.

англ. employees.

Собівартість виробнича – величина усіх поточних питомих грошових витрат підприємства, що пов'язані з випуском продукції (наданням послуг, виконанням робіт). Показник враховує витрати на діяльність усіх дільниць і цехів підприємства, а також загальновиробничі та адміністративно-управлінські витрати.

англ. unit cost of production.

Собівартість дільнична (цехова) – величина поточних питомих грошових витрат, пов'язаних з випуском продукції (наданням послуг, виконанням робіт) на дільниці (в цеху).

англ. shop unit cost.

Собівартість повна (комерційна) – величина всіх поточних питомих грошових витрат підприємства, що пов'язані з виробництвом (витрати виробничі) та реалізацією продукції (витрати позавиробничі). Такий вид собівартості формує комерційну ціну продукції за методом «витрати плюс».

англ. commercial unit cost full.

Собівартість продукції – економічний показник, який визначає питомі грошові витрати на виробництво і збут одиниці продукції. Собівартість визначається шляхом калькуляції, тобто підрахунком витрат на виробництво та реалізацію продукції. Деякі витрати можна безпосередньо включити в собівартість виробу (наприклад, на сировину й основні матеріали, відрядну заробітну плату) – їх називають прямими. Інші види витрат розподіляються за окремими видами продукції побічно (наприклад, амортизація, зарплата управлінського персоналу) – їх називають непрямими.

Собівартості продукції формується з таких елементів.

1. Витрати на сировину, матеріали, паливо та інші предмети праці, витрачені в процесі виробництва (витрата оборотних виробничих фондів).

2. Амортизаційні відрахування основних виробничих фондів, тобто відшкодування їхнього зношення в грошовій формі. Загальну суму амортизаційних відрахувань визначають на підприємстві за спеціальними нормами, її величина залежить від балансової вартості споруд, будівель, устаткування, машин та інших основних виробничих фондів і встановлених термінів їх служби.

3. Заробітна плата й відрахування на соціальне страхування. У собівартість включаються витрати на заробітну плату всього виробничого персоналу підприємства: робітників, інженерно-технічних працівників, службовців, молодшого обслуговуючого персоналу, а також відрахування на соціальне страхування. Їхні розміри визначають за встановленими державою нормами у відсотках від заробітної плати працівників.

4. Інші грошові витрати, зумовлені виробничою та збутовою діяльністю підприємства. До них відносяться відрядження, транспортні витрати, оплата різних послуг, виконаних сторонніми організаціями.

англ. product unit cost.

Спеціалісти – працівники, що ведуть інженерно-технічну, економічну, бухгалтерську, юридичну та інші аналогічні види діяльності.

англ. specialists.

Статутний капітал – організаційно-правова форма вкладення коштів (засобів), суму яких визначено в статуті або в договорі про заснування підприємств різних галузей економіки. Статутний капітал може містити в собі гроші та майно (будівлі, землі, а також об'єкти інтелектуальної власності: патенти, ліцензії, проекти). Статутний капітал являє собою те майно, наявність якого слугує підтвердженням відповідальності суб'єкта господарювання за свої дії.

англ. share capital.

Статутний фонд – джерело основних та обігових коштів підприємства, необхідних для його створення. Фонд може формуватися за рахунок коштів, наданих із державного бюджету, пайових внесків засновників і співвласників.

англ. assets capital.

Структура (*лат. structura – побудова, розміщення*) – поділ економічного об'єкта або економічної категорії на складові частини за певними ознаками та встановлення між ними кількісного взаємозв'язку.

англ. structure.

Структура виробництва – кількісне співвідношення і зв'язок між складовими процесу випуску продукції. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of production.

Структура витрат виробництва – кількісне співвідношення і зв'язок між складовими витрат на випуск продукції (надання послуг, виконання робіт). Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. cost structure of production.

Структура заробітної плати – кількісне співвідношення і зв'язок окремих елементів, за якими визначають суму винагороди за виконану працівником роботу. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of salary.

Структура капіталовкладень – кількісне співвідношення і зв'язок між видами капіталовкладень, спрямованих на задоволення різних потреб. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of investments.

Структура оборотних фондів – кількісне співвідношення і зв'язок окремих статей (елементів) фондів у загальній їх вартості. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of current (working) funds.

Структура основних фондів – кількісне співвідношення і зв'язок між окремими групами основних засобів (видова структура), а також кількісне співвідношення між окремими групами основних засобів, задіяних у технологічних ланках виготовлення продукції (виробнича структура). Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. structure of fixed assets.

Структура основних фондів видова – співвідношення вартості кожного з видів основних засобів у складі загальної їх вартості. Видова структуризація базується на систематизації основних засобів підприємства, тобто структурними її одиницями виступають ті чи інші види цих засобів.

англ. structure of species assets.

Структура основних фондів виробнича – співвідношення між вартістю основних засобів, задіяних у технологічних процесах, та загальною їх вартістю (частка основних засобів кожної технологічної ланки в ланцюгу виробництва підприємства).

англ. structure of the capital assets.

Структура собівартості – кількісне співвідношення і зв'язок між частками окремих видів витрат у їхній загальній сумі. Співвідношення визначається у процентах або частках одиниці.

англ. unit cost structure.

Ступінь зношення основних фондів – показник стану виробничих потужностей підприємства. Коефіцієнт обчислюється як відношення різниці між первісною та залишковою вартістю цих засобів до залишкової їх вартості.

англ. degree of depreciation of fixed assets.

Тариф (*італ. tarrifa – ставка*) – 1. Система ставок для визначення розмірів доплат за надання різних послуг (їхня ціна). Найбільш важливими видами тарифів є транспортні (стягнуті за перевезення вантажів), тарифи на електричну й теплову енергію, на послуги зв'язку, комунальні, митні. 2. Система ставок оплати праці.

англ. tariff.

Тарифна система – сукупність нормативних матеріалів, що регламентують оплату праці залежно від професії, складності виконаних функцій, умов праці та її інтенсивності, стажу роботи, освіти, кваліфікації працівника. Система включає тарифну сітку, тарифні ставки, тарифні коефіцієнти, розміри посадових окладів, тарифно-кваліфікаційний довідник.

англ. tariff system.

Тарифна сітка – шкала кваліфікаційних розрядів (шість розрядів) і відповідних тарифних коефіцієнтів, за допомогою яких встановлюють безпосередню залежність заробітної плати від кваліфікації робітників.

англ. tariff grid.

Тарифна ставка – абсолютний розмір оплати праці робітника в одиницю часу (годину, зміну) відповідно до його кваліфікаційного (тарифного) розряду.

англ. wage rate.

Тарифний коефіцієнт – співвідношення між розмірами оплати робітника першого та вищого розряду.

англ. tariff rate.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – нормативний документ, у якому певні види робіт характеризуються за складністю, а також сформульовано вимоги, згідно з якими робітникам присвоюється певний розряд.

англ. wage-rate guide.

Типи підприємств – класифікація суб'єктів господарювання залежно від форми власності, кількості працівників та за іншими критеріями. Виділяють приватні, колективні, державні та змішаної форми власності. За критерієм кількості працівників бувають малі, середні та великі підприємства. Залежно від сфери діяльності – промислові, торгові, наукові, банківські та ін. Відповідно до організаційно-правової форми – одноосібні, державні підприємства, господарські, акціонерні товариства та ін.

англ. types of companies.

Товариство акціонерне (АТ) – організаційна форма об'єднання коштів (вкладів) підприємств, організацій, інших юридичних осіб і громадян з метою ведення господарської діяльності. Акціонерне товариство з обмеженою відповідальністю його членів має статутний фонд, що зосереджує певну кількість акцій однакової номінальної вартості, а його відповідальність за виконання зобов'язань підтверджується тільки власним майном. Власники акцій мають право не тільки на одержання дивідендів, а й на участь в управлінні справами товариства. Існують акціонерні товариства закриті (їхні акції розповсюджуються між акціонерами і не надходять у вільний продаж) та відкриті (акції вільно продаються й купуються). Для залучення додаткових коштів акціонерне товариство може випускати облігації, але тільки після повної оплати всіх випущених акцій і на суму не більше 25 % статутного фонду. Облігації дають право їх власникам на щорічне отримання фіксованої суми доходу. Вищий орган управління в акціонерному товаристві – загальні збори акціонерів, які визначають основні напрями його діяльності, обирають і відкликають членів ради товариства (спостережної ради), членів виконавчого органу, ревізійної комісії, затверджують річні звіти про діяльність товариства, визначають умови оплати праці його посадових осіб. В основі голосування на загальних зборах – принцип: одна акція – один голос.

англ. stock company (SC).

Товариство акціонерне відкрите (ВАТ) – підприємство, акції якого вільно продаються на фондовому ринку.

англ. opened stock company (OSC).

Товариство акціонерне закрите (ЗАТ) – підприємство, акції якого можуть переходити у власність від однієї особи до іншої тільки за згодою більшості акціонерів і на фондовий ринок не надходять.

англ. closed joint stock company (CJSC).

Товариство господарське – підприємство (організація, установа), створене на засадах угоди та на основі об'єднання коштів і майна юридичних або фізичних осіб з метою ведення підприємницької діяльності й отримання прибутку. Статутний фонд господарського товариства поділений на частки, причому розмір кожної залежить від величини внеску учасників. Законодавством України передбачено такі види господарських товариств: товариство з обмеженою відповідальністю, з додатковою відповідальністю, повне, командитне й акціонерне товариство.

англ. economic society.

Товариство з додатковою відповідальністю – господарська структура, учасники якої несуть відповідальність за її борговими зобов'язаннями шляхом внесення коштів у статутний фонд, а якщо цього недостатньо, то, додатково забезпечуючи відповідальність часткою власного майна пропорційно до розміру внесків.

англ. additional liability.

Товариство з обмеженою відповідальністю – організаційна форма підприємства (господарське товариство), що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначено в установчих документах, а його відповідальність за власними зобов'язаннями (перед кредиторами, постачальниками) перебуває в межах вартості наявного там майна. Усе майно товариства з обмеженою відповідальністю належить його учасникам (пропорційно частці кожного в статутному фонді), які несуть відповідальність, забезпечену розміром власних вкладів.

англ. limited liability.

Товариство командитне (змішане) – вид господарського підприємства, до складу якого разом з одним або кількома учасниками, що несуть солідарну відповідальність за його зобов'язаннями, забезпечену власним майном, входять один чи більше учасників, відповідальність яких обмежено лише розміром внеску в майно цієї структури.

англ. mixed limited company.

Товариство повне (товариство з повною відповідальністю) – структура, всі учасники якої ведуть спільну підприємницьку діяльність і несуть солідарну відповідальність за різними її зобов'язаннями, забезпечену всім власним майном.

англ. full society (partnership).

Трест (*англ. trust – довіра*) – монополістичне об'єднання підприємств різних власників у єдиний виробничо-господарський комплекс, що супроводжується втратою кожним виробничою та юридичною самостійності.

англ. trust.

Тривалість одного обороту обігових коштів – показник ефективності використання оборотних фондів. обчислений як відношення тривалості певного календарного періоду до значення коефіцієнта обертання обігових коштів за той самий період.

англ. duration of a turnover of working (working) funds.

Трудомісткість випуску продукції – показник ефективності трудових затрат на створення матеріальних благ, визначений величиною затраченої праці (або робочого часу) на виробництво одиниці продукції. Трудомісткість є величиною зворотною продуктивності праці.

англ. complexity of output.

Фізичне зношення – матеріальні втрати основних фондів, унаслідок чого вони перестають задовольняти вимоги (потреби) споживачів.

англ. physical wear.

Фінанси (*француз. finance, від лат. finantia – платіж*) – сукупність економічних відносин, що виникають у процесі створення та використання централізованих і децентралізованих грошових фондів.

англ. finances.

Фінансові ресурси підприємства – кошти, що перебувають у розпорядженні суб'єктів господарювання і йдуть на покриття виробничих витрат й утворення різних фондів та резервів.

англ. financial resources of the enterprise.

Фінансовий ризик – ймовірність втрати грошових коштів підприємства, зокрема внаслідок невиконання кредитів або зміни їх відсоткової ставки, коливання валютного курсу, помилок в організації операційної діяльності підприємства, впливу галузевих змін на фінансовий стан підприємства тощо.

англ. financial risk.

Фонд (*француз. fond, англ. fund, лат. fundus – основа*) **заробітної плати** – загальна сума для виплати винагороди (основної та додаткової) персоналу підприємства протягом певного періоду без урахування податків. У фонд заробітної плати не включено виплату допомоги, кошти, які йдуть на соціальне страхування, одноразові премії за рахунок спеціальних асигнувань, оплата витрат на службові відрядження, нарахування на зарплату працівників.

англ. payroll.

Фонд матеріального заохочення – кошти з чистого прибутку підприємств, спрямовані на матеріальне стимулювання працівників і являють собою частку фонду оплати праці.

англ. material incentive fund.

Фонди виробничі – сукупність засобів необхідних для забезпечення випуску продукції (надання послуг, виконання робіт), виражена в грошовій формі. Залежно від способів перенесення вартості на продукт виробничі фонди поділяють на основні та оборотні.

англ. production funds.

Фонди обігу – частина обігових коштів, задіяних у процесі реалізації продукції.

англ. circulation funds.

Фонди оборотні – сукупність предметів праці, виробничих засобів підприємства, що цілком споживаються в кожному технологічному циклі й повністю переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт), змінюючи при цьому свою форму.

англ. negotiable (transferable) funds.

Фонди оборотні виробничі – сукупність предметів праці, задіяних у випуску продукції (наданні послуг, виконанні робіт), (сировина, матеріали, паливо, тара, запасні частини для ремонту та ін.), повністю спожитих у технологічному циклі та придбаних за рахунок обігових коштів підприємства.

англ. production negotiable (transferable) funds.

Фонди основні – сукупність засобів праці, матеріальних активів на підприємстві, призначених для тривалого використання в процесі виробництва та реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт, адміністративних і соціально-економічних функцій.

англ. main funds.

Фонди основні виробничі – сукупність засобів праці, матеріальних цінностей, задіяних на підприємстві в багатьох виробничих циклах протягом тривалого часу, при цьому вони зберігають свою натуральну форму, а їх вартість поступово переноситься на валові витрати, пов'язані з виготовленням продукції, у міру зношення у вигляді амортизаційних відрахувань.

англ. production main funds.

Фонди основні виробничі активні – сукупність засобів та об'єктів, предмети праці, за допомогою яких безпосередньо здійснюється вплив на виробничі процеси (наприклад, застосовані у веденні розкривних, підготовчих, видобувних, транспортних робіт). Це технологічні робочі машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, виробничий інвентар, вимірювальні й регулювальні пристрої. Розвиток активних виробничих фондів сприяє підвищенню обсягу та якості випущеної продукції (наданих послуг, виконаних робіт). Чим більша частка цих засобів в основному капіталі, тим прогресивніша його структура.

англ. active production basic funds.

Фонди основні виробничі пасивні – сукупність засобів та об’єктів, предмети праці для створення загальних умов ведення виробничого процесу та функціонування активних основних виробничих фондів. Це будівлі, споруди, різноманітні передавальні пристрої.

англ. passive production main funds.

Фонди основні невиробничі – сукупність засобів та об’єктів, що перебувають на балансі підприємства і задіяні в обслуговуванні його працівників та в задоволенні потреб виробництва. Це будівлі житлово-комунального господарства, спортивні споруди, дитячі садки, бази відпочинку.

англ. non-productive main funds.

Фондовіддача – показник економічної ефективності використання основних виробничих фондів підприємства, розрахований як відношення річного обсягу випуску валової або товарної продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів.

англ. capital productivity.

Фондоозброєність – економічний показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, тобто величину основних виробничих фондів у вартісному вимірі, які використовує один працівник. Визначається як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності працівників. Зростання показника свідчить про підвищення продуктивності праці, тоді як остання має зростати швидше, ніж фондоозброєність.

англ. fixed capital per employee.

Фондомісткість – економічний показник, що характеризує обсяг основних виробничих фондів, який припадає на одиницю випущеної валової або товарної продукції. Обчислюють як відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до річного обсягу випуску продукції. Фондомісткість – показник, обернений до показника фондовіддачі.

англ. capital ratio.

Форма оплати праці – спосіб визначення розміру винагороди працівникові з урахуванням умов його роботи.

англ. form of labor payment.

Форма оплати праці відрядна – спосіб визначення розміру винагороди працівникові, де враховується кількість одиниці виробленої продукції (виконаної роботи) та розцінки за одиницю продукції (виконаної роботи).

англ. form of piece remuneration.

Форма оплати праці погодинна – спосіб визначення розміру винагороди працівникові залежно від встановлених тарифних ставок (годинних, змінних) або за місячними посадовими окладами відповідно до відпрацьованого часу.

англ. hourly labor payment.

Форс-мажор (*француз. force majeure – непереборна перешкода, обставина*) – обставини, за яких учасники укладеного договору звільняються від узятих на себе зобов'язань через виникнення непереборної сили, настання події надзвичайного характеру, у разі, коли була виключена можливість їхнього передбачення та уникнення (стихійні лиха, воєнні дії, постанови уряду або розпорядження державних органів влади).

англ. force majeure.

Холдинг (*англ. holding, від hold – тримати, затримувати*) – вид підприємницької діяльності, який передбачає придбання контрольних пакетів акцій різних компаній з метою встановлення над ними контролю.

англ. holding.

Холдингова компанія – підприємство, яке контролює діяльність інших компаній або шляхом володіння їх акціями і грошовим капіталом, або через право призначати директорів підконтрольних компаній.

англ. holding company.

Штатний розпис – документ з переліком структурованих за відділами та службовими посадами працівників із зазначенням розряду (категорії), виконуваних ними робіт, розмірами посадових окладів.

англ. staffing.

Юридична особа – підприємство (організація), яке має відокремлене майно, може від свого імені набувати майнових і немайнових прав, виступає носієм прав та обов'язків, регламентованих законодавством, веде самостійний баланс видів діяльності.

англ. legal entity.

Предметний покажчик

А

- Адміністративні витрати с. 114, 121, 129, 131
- Акордна система с. 107
- Амортизаційні відрахування с. 112, 113, 115, 123
- Амортизація с. 6, 33, 35, 46, 48, 50, 55, 110, 112, 115
- Асоціація с. 9, 15, 16, 31, 32

Б

- Балансова вартість основних фондів на початок звітного періоду с. 42

В

Вартість основних засобів

- відновлювана с. 33, 40, 41
- залишкова с. 33, 38, 39, 40, 47, 48, 50
- ліквідаційна с. 41, 47
- первісна с. 33, 38, 38, 40
- середньорічна с. 43, 44, 84, 134

Вивільнення обігових коштів

- абсолютне с. 63
- відносне с. 64

Види

- підприємств с. 6, 9, 12, 13
- собівартості за місцем виникнення витрат с. 111

Виробіток с. 80, 81, 86, 89

Витрати

- виробничі с. 109, 111, 113, 116, 117, 122
- елементні с. 109, 112, 113, 121
- змінні с. 109, 113, 114, 116, 122, 123
- комерційні с. 109, 113, 114, 121
- комплексні с. 109, 112, 113, 118, 121
- майбутніх періодів с. 52, 56, 57, 67
- непрямі с. 109, 113, 121
- підприємства с. 110, 112, 121
- постійні с. 109, 113, 116, 122, 123
- прямі с. 109, 111, 112, 113, 116, 121, 122, 123

Д

Дебіторська заборгованість с. 56, 57

Джерела

- поповнення обігових коштів підприємства с. 52, 54, 55, 56, 63, 65, 66
- формування обігових коштів підприємства с. 52, 54, 55, 63, 65, 66

Діяльність

- господарська с. 9, 10, 11, 15, 19
- звичайна с. 126, 129, 130
- операційна с. 126, 128, 129, 131
- основна с. 127

Е

Елементи

- оборотних фондів с. 53
- управління ризиком с. 27

Є

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування с. 112, 116, 118, 121

З

Запас

- підготовчий с. 60, 61
- поточний с. 60, 61
- страховий с. 60, 61
- транспортний с. 60, 61

Заробітна плата

- додаткова с. 90, 91, 94, 95, 107
- мінімальна с. 90, 92, 93, 101, 103, 104
- номінальна с. 90, 91, 92, 93, 104, 107
- основна (пряма) с. 90, 91, 94
- реальна с. 90, 91, 94, 95, 108

Збиток с. 124, 127, 128, 129, 130, 131

Зношення

- фізичне с. 33, 34, 40, 45, 46, 49, 51
- моральне с. 33, 34, 45, 46, 47, 49, 51

К

Калькуляція собівартості с. 109, 116, 121, 123

Кваліфікація с. 64, 73, 85

Керівники с. 71

Класифікація доходів підприємства с. 126

Коефіцієнт

- екстенсивного завантаження устаткування с. 33, 42, 48
- завантаження обігових коштів в обороті (коефіцієнт закріплення) с. 52, 63, 65
- інтегрального використання основних фондів с. 42, 43
- інтенсивного завантаження с. 33, 42, 43, 48
- обертання обігових коштів с. 52, 63, 68
- облікового складу с. 78
- обороту робочої сили за
 - зльненням с. 80
 - прийомом с. 80
- плинності кадрів с. 80
- тарифний с. 99, 100, 101, 107

Консорціум с. 9, 11, 15, 29, 31

Концерн с. 9, 14, 15, 29

Корпорація с. 9, 14, 15, 31

Кошти

- власні с. 52, 55
- в розрахунках с. 53, 54
- залучені с. 55, 56
- обігові с. 53, 54
- позикові с. 55

Кошторис

- виробництва с. 39, 40, 62, 109, 114, 115, 121, 123
- витрат на виробництво с. 59, 62, 109, 114, 115, 121, 123

М

Матеріальні активи с. 34

Методи

- амортизації основних засобів с. 36, 37, 47
- визначення чисельності робітників с. 75

Механізм функціонування підприємства 22

Н

Напрями підвищення продуктивності праці с. 85, 86

Напрямки зниження витрат на продукцію с. 120

Незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення с. 53, 56, 57

Норма

- амортизації с. 46, 47, 51
- запасу с. 60, 61, 62

Норматив обігових коштів для

- – – – готової продукції с. 62
- – – – незавершеного виробництва с. 62

Норматив обігових коштів на витрати майбутніх періодів с. 62

Нормування обігових коштів с. 58, 59, 60, 61, 62

О

Облік основних засобів

- в грошовій формі с. 37, 38, 48
- натуральний с. 37, 48, 51

Обліковий склад с. 77, 78

Оборот обігових коштів с. 58, 63, 65

Оборотні фонди с. 53, 54, 56, 57

Ознаки підприємства с. 20

Основні засоби

- – підприємства с. 34, 35, 36, 44

П

Персонал

- невиробничий (непромисловий) с. 70, 71
- підприємства с. 70, 71, 75, 77
- промислово-виробничий с. 44, 70, 71, 75

Підприємство

- асоційоване с. 13, 32
- гірниче с. 18, 20
- державне с. 13, 14
- дочірнє с. 13, 14
- з іноземними інвестиціями с. 13, 14
- засноване на змішаній формі власності с. 13
- іноземне с. 13
- колективної власності с. 13
- комунальне с. 13
- корпоративне с. 13
- приватне с. 13
- спільне комунальне с. 13
- унітарне с. 13
- як відкрита соціально-економічна система с. 22

Підприємництво с. 11, 12

Політика оплати праці с. 92, 93

Прибуток

- (збиток) від реалізації продукції (робіт, послуг) с. 127

Принципи

- господарювання та підприємництва в Україні с. 12
- формування заробітної плати с. 94

Продуктивність праці с. 80, 81, 82, 86, 88

Продукція

- валова с. 125
- реалізована с. 125
- товарна с. 125

Професія с. 72, 73, 86

Р

Рентабельність

- основних засобів с. 42, 44
- певного виду продукції с. 133, 134
- реалізованої продукції (рентабельність продажів) с. 133, 134

Рентабельність виробництва

- розрахункова с. 133, 134
- загальна с. 133, 134

Ризик

- виробничий с. 27
- інвестиційний с. 27
- комерційний с. 27
- науково-технічний с. 27
- політичний с. 27
- фінансовий с. 27

Робітники с. 71

Розподіл чистого прибутку підприємства с. 132

Розцінка с. 101

С

Система грейдів с. 103

Система оплата праці

- відрядно-преміальна с. 99
- за посадовими окладами с. 102
- непряма відрядна с. 101
- відрядно-прогресивна с. 101
- почасово-преміальна с. 102
- проста почасова с. 102
- пряма відрядна с. 101

Система тарифна с. 98, 99

Систематизація основних засобів с. 35

Склад

- витрат за економічними елементами кошторису с. 115
- оборотних фондів с. 53

Службовці с. 70, 71

Собівартість

- виробнича (загальна шахтна, загальна кар'єрна, загальнозаводська) с. 110, 111, 112, 113, 116, 117
- повна (комерційна) с. 111, 117
- промислової продукції (робіт, послуг) с. 110
- технологічна (дільнична, цехова) с. 111

Специфічні характеристики гірничого підприємства с. 20

Спеціалісти с. 70, 71
Стадії кругообігу оборотних фондів с. 58
Стратегія
– бізнесу с. 9, 23, 26, 64
– підприємства с. 9, 23, 26, 64
Структура
– заробітної плати с. 94, 95
– оборотних фондів с. 53, 54
– основних засобів с. 35, 36
– персоналу с. 70, 71, 72
– підприємства с. 23
Суб'єкти господарювання с. 11

Т

Тарифна сітка с. 99, 100
Тарифно-кваліфікаційні довідники с. 99, 100
Типове групування витрат за калькуляційними статтями с. 117
Тривалість одного обороту обігових коштів с. 63
Трудомісткість випуску продукції с. 81, 84

У

Управління витратами с. 120

Ф

Фактори впливу на прибуток с. 133
Фондовіддача основних засобів с. 42, 43
Фондомісткість продукції с. 42, 43
Фондоозброєність праці с. 42, 44
Форма оплати праці
– погодинна с. 98, 99
– відрядна с. 98, 99
Формування
– валового прибутку (збитку) підприємства с. 128
– фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування с. 129
– фінансового результату від операційної діяльності с. 129
– та розподіл Єдиного соціального внеску с. 118, 119
– чистого прибутку (збитку) підприємства с. 130, 131

Функції

– заробітної плати с. 97, 98
– прибутку с. 127

Х

Холдингова компанія с. 13, 15, 25, 31

Ч

Чинники собівартості продукції підприємства с. 119

Ш

Шляхи

– підвищення ефективності використання основних засобів с. 45
– поліпшення використання оборотних фондів с. 64

Я

Явочний склад с. 75, 76, 77
Якісне планування персоналу с. 75

Навчальне видання

Шаповал Вадим Анатолійович
Горпинич Олександр Володимирович

ЕКОНОМІКА ГІРНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Редактор Є.М. Ільченко

Підп. до друку 02.06.2017. Формат 30×42/4.
Папір офсет. Ризографія. Ум. друк. арк. 11,8.
Обл.-вид. арк. 15,4. Тираж 26 пр. Зам. №

Підготовлено до друку та видруковано
В Державному вищому навчальному закладі
«Національний гірничий університет».
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК №1842 від 11.06.2004 р.

49005, м. Дніпро, просп. Д. Яворницького, 19.