

**ЛЬВІВСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ
ІМЕНІ ІВАНА БОБЕРСЬКОГО**

Кафедра економіки та менеджменту

Гуль І.Г

ВИТРАТИ ТА ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

Лекція з навчальної дисципліни
«ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ»
Для студентів спеціальності 073 Менеджмент

«ЗАТВЕРДЖЕНО»
на засіданні кафедри економіки
та менеджменту
«___» _____ 202__ р. протокол №___
Зав. каф. _____ Н.Ф. Павленчик

Тема 12. ВИТРАТИ ТА ДОХОДИ ПІДПРИЄМСТВА

План

12.1. Витрати підприємства, їх економічна природа та види

12.1. Доходи та прибуток підприємства

12.3. Економічна ефективність діяльності підприємства та її основні показники

12.1. Витрати підприємства, їх економічна природа та види

Будь-яка виробничо-господарська діяльність підприємства пов'язана із витратами. Ці витрати можна розуміти двояко:

1) з *технологічного погляду* вони представляються **затратами** безпосередньо самих ресурсів, що вимірюються у фізичних одиницях (кілограмах, метрах, кіловат-годинах, людино-годинах тощо);

2) з *економічного погляду* їх розуміють як суто **грошові витрати**, або грошове (вартісне) вираження спожитих у виробництві ресурсів (сировини, пально-мастильних матеріалів, коштів на оплату праці)

Саме витрати у грошовому, або вартісному, виразі мають економічне значення, яке відображається терміном «витрати виробництва» (включно і реалізації продукції).

Витрати виробництва - вартісна оцінка затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції

Економічною наукою встановлено, що витрати виробництва складні не лише за своєю економічною сутністю, а й за своїми різновидами

З погляду оплачуваності розрізняють витрати:

- *зовнішні (явні) витрати* - витрати на оплату економічних ресурсів, постачальники яких не є власниками підприємства (грошові витрати на придбання сировини, палива, обладнання, трудових і транспортних послуг тощо);

- *внутрішні (неявні) витрати* - витрати підприємства на використання власних ресурсів. Це *неоплачувані витрати*, вони не мають цінового виразу. Такі

витрати, по своїй суті, представляють *втрачену вигоду* від того, що підприємець використовує свої, наявні вже в нього ресурси, не витрачаючи кошти на їх купівлю. До внутрішніх витрат можна віднести втрачену вигоду у вигляді процентного доходу на той грошовий капітал, який підприємець вкладає у свій бізнес (а не в банк на депозит), у вигляді орендної плати за його приміщення, земельну ділянку чи власний транспортний засіб, яку він мав би, якби не залучав ці засоби до свого безпосереднього бізнесу. До цих витрат як втраченої вигоди зрештою слід віднести і той заробіток, який би підприємець (усі власники підприємства) одержував у разі, коли б він влаштувався працювати за наймом у чужій фірмі.

Виокремлення явних та неявних витрат відображає **два підходи до розуміння природи затрат підприємства:**

- **бухгалтерський підхід** передбачає врахування зовнішніх (явних) витрат, які оплачуються безпосередньо після отримання рахунка чи накладної. Ці витрати відображаються у бухгалтерському балансі фірми і є **бухгалтерськими витратами**;

- **економічний підхід** до витрат виробництва передбачає врахування не тільки зовнішніх, а й внутрішніх витрат, пов'язаних з можливістю альтернативного використання ресурсів. Таким чином, **економічні витрати** відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості (втраченої вигоди) власних ресурсів.

Розглянемо далі залежність між витратами виробництва та результатами виробництва. На перший погляд, у найбільш загальному вигляді ця залежність видається прямою - що більші витрати, то більший результат, і навпаки. Графічно це виглядає так (рис. 12.1).

Але коли поглянути на витрати виробництва уважніше, а саме як впливають окремі елементи цих витрат на результат виробництва, то виявляється, що ця залежність не є такою однозначною і прямолінійною

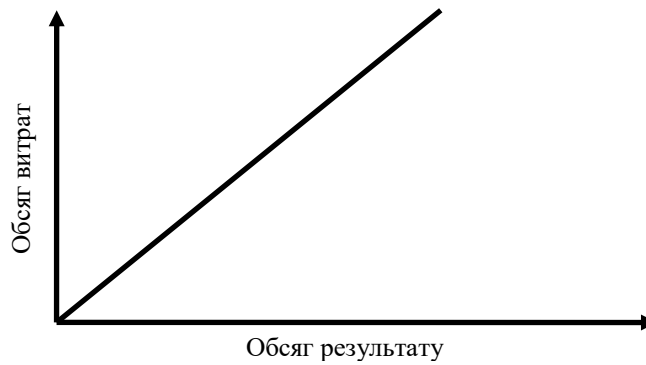


Рис. 12.1. Крива витрат виробництва

З погляду залежності величини витрат виробництва від обсягів виробництва продукції витрати поділяються на:

- **постійні (умовно-постійні) витрати (FC)** - це витрати, величина яких не залежить від зміни обсягів виробництва продукції. Такі витрати здійснюються навіть у випадку призупинення з якихось причин роботи підприємства. До них відносяться: амортизаційні відрахування, орендна плата, платня управлінському персоналу, витрати на охорону, проценти за кредит та інші (рис. 12.2);

- **змінні витрати (VC)** - це витрати, величина яких *прямо залежить* від обсягів виробництва продукції. Це - витрати на закупівлю сировини, матеріалів, палива, енергії, на оплату транспортних послуг праці виробничого персоналу (рис. 7.3).

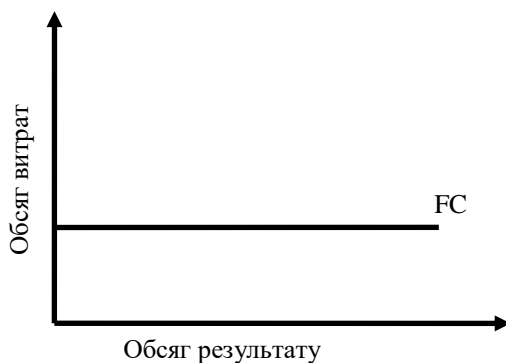


Рис. 12.2. Крива постійних витрат

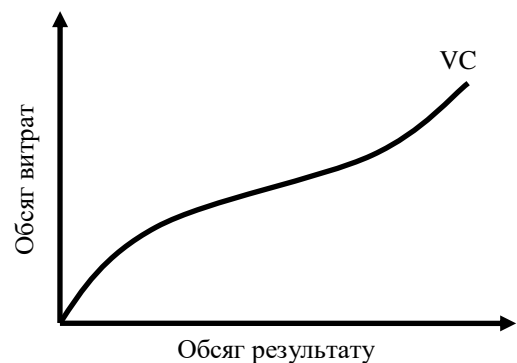


Рис. 12.3. Крива змінних витрат

Загалом постійні і змінні витрати підприємства складають **загальні (валові) витрати підприємства (TC)** (рис. 12.4).

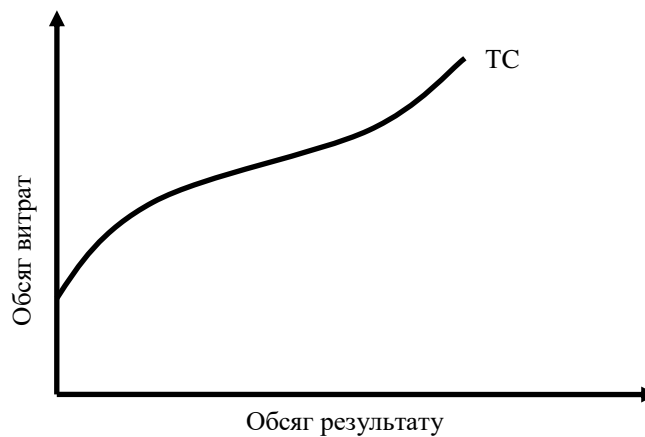


Рис. 12.4. Крива загальних (валових) витрат

Валові (загальні) витрати дають змогу розрахувати середні витрати виробництва, які мають головне значення в аналізі динаміки витрат.

Середні витрати виробництва (АТС) - це витрати в розрахунку на одиницю продукції (одну послугу). Розраховуються вони діленням валових витрат на обсяг продукції (рис. 12.5). Конфігурація кривої середніх витрат, що нагадує випуклу донизу дугу пояснюється зміною значущості постійних і змінних витрат по мірі зростання обсягу виробництва.

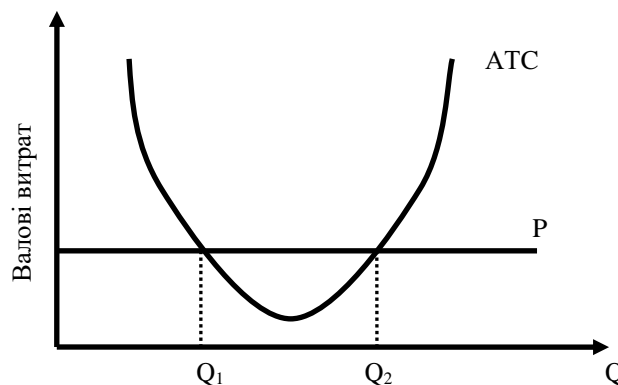


Рис. 12.5. Крива середніх витрат виробництва

Щоб осмислити теоретичне і практичне значення середніх витрат виробництва потрібно з'ясувати ще декілька важливих характеристик витрат.

Для поглибленого аналізу динаміки витрат використовують поняття **«граничні витрати»** і **«граничний продукт»**. **Граничні витрати (МС)** - це додаткові витрати на кожну додаткову одиницю продукції; розраховуються як

приріст суми змінних витрат на кожну додатково вироблену одиницю продукції ($MC = \Delta TC / \Delta Q$). Відповідно **граничний продукт** - це приріст фізичного обсягу продукції на кожну одиницю витраченого ресурсу.

На тенденцію змін витрат виробництва впливає часовий фактор. За часовою ознакою витрати поділяються на:

- **короткочасні витрати** - це витрати підприємства протягом того періоду, коли одні виробничі ресурси змінюються, а інші (чи хоча б один із них) - не змінюються. А от виробничі приміщення, кількість обладнання, його технічний стан та технології більш-менш тривалий час залишаються незмінними. Саме ця обставина зумовлює необхідність вибору оптимальної комбінації (набору) ресурсів, за якої досягається найбільший обсяг виробництва. Це вказує на той факт що в короткочасному періоді ефективність виробництва об'єктивно регулюється законом спадної продуктивності. **Закон спадної граничної продуктивності (ефективності, віддачі)** виражає суттєву, причинно-наслідкову залежність у виробництві - додаткові витрати одного ресурсу при незмінній кількості інших виробничих ресурсів і за даної технології, починаючи з певного моменту, ведуть до зменшення приросту продукції;

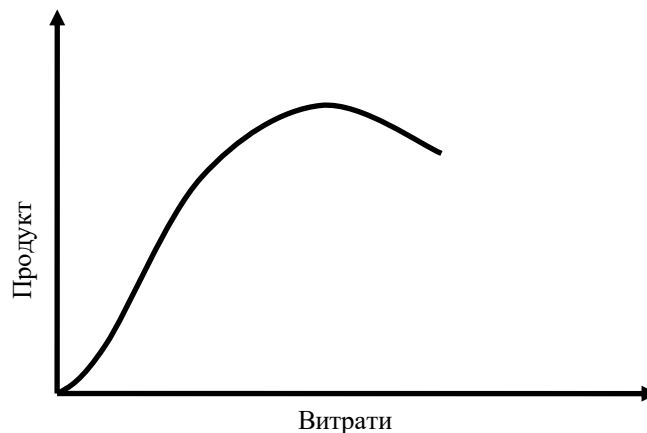


Рис. 12.6. Закон спадної граничної продуктивності

Однак зауважимо: закон спадної граничної продуктивності діє лише в короткочасному періоді, тобто протягом того часу, коли кількісних і якісних змін зазнають лише окремі фактори виробництва. У довгочасному ж періоді під дією

економічного, соціального і технічного прогресу змінюється практично весь виробничий процес, а тому цей закон майже не проявляється.

- *довгочасні витрати* - це витрати того періоду, коли змінюються усі витрати підприємства, у тому числі і його виробничі потужності. Підприємство розвивається, розширює свою діяльність, а тому цілком закономірно змінюються практично всі його виробничі витрати, причому зміни відбуваються не лише кількісні, а й якісні.

12.2. Доходи та прибуток підприємства

Кожен підприємець прагне отримувати в підсумку своєї діяльності якомога більший дохід і прибуток. Отриманий грошовий дохід є свідченням того, що підприємець знайшов свою «нішу» на ринку і запропонував споживачам потрібні їм блага.

Господарська діяльність приносить підприємству доходи у різних формах.

В залежності від речового змісту *дохід* підприємства може поділятися на *грошовий* і *натуральний*. Грошовий дохід - найбільш поширена, основна форма доходів підприємства.

В залежності від джерел отримання *дохід підприємства* включає в себе:

- *операційний дохід* - дохід у вигляді: а) виручки (виторгу), отриманої підприємством від основної його діяльності (реалізації товарів і послуг); б) коштів, отриманих від оренди та продажу інших активів (зайвих виробничих активів, цінних паперів, валютних цінностей тощо);

- *пасивний дохід* - дохід від участі в капіталі інших компаній (отримані дивіденди, проценти), повернутої заборгованості тощо.

Загальна сума доходу підприємства від усіх видів його діяльності становить **валовий дохід**.

Залишок валового доходу після вирахування з нього валових витрат, становить **прибуток підприємства**.

$$\text{Валовий дохід} - \text{Валові витрати} = \text{Прибуток}$$

На основі валового доходу підприємства розраховують *середній* та *граничний* доходи.

Середній дохід - це валовий дохід у розрахунку на одиницю реалізованої продукції (послуги).

$$\text{Середній дохід} = \frac{\text{Валовий дохід}}{\text{Кількість реалізованої продукції}}$$

Зауважимо, що розрахований середній дохід представляє собою фактично ціну одиниці продукції.

Граничний дохід - це приріст валового доходу від кожної додаткової одиниці виробленої і реалізованої продукції.

$$\text{Середній дохід} = \frac{\text{Приріст валового доходу}}{\text{Приріст обсягу реалізації продукції}}$$

Визначити межі прибуткової діяльності дає змогу співставлення граничних витрат (зміни витрат, зумовленої збільшенням обсягу виробництва на одиницю продукції) та граничного доходу підприємства.

Якщо граничні витрати перевищують граничний дохід (приріст витрат більший приросту виручки), то подальше збільшення обсягів виробництва *стає збитковим*, причому навіть коли загальна виручка продовжує зростати.

Отже, рівність «**граничні витрати = граничний дохід**» визначає межу прибуткового обсягу виробництва (бізнесу).

Прибуток - більш складна економічна категорія, ніж дохід. На поверхні прибуток виглядає як залишок (чи надлишок) доходу після покриття усіх витрат пов'язаних із його отриманням.

Отже, неупереджений і виважений підхід до розуміння сутності прибутку як економічної категорії дає підстави так визначити **прибуток** — це винагорода підприємцю за те, що він зумів реалізувати на практиці свій підприємницький хист, тобто визначився щодо виду економічної діяльності, придбав необхідні для цього виробничі ресурси й організував їх господарське використання, взяв на себе відповідальність і ризик за ефективне ведення свого бізнесу (ефективне

використання факторів виробництва). Лаконічно кажучи, **прибуток** - це дохід (процент) на капітал.

Оскільки, існує два підходи до виміру витрат підприємства (економічного та бухгалтерського), то відповідно виділяються два підходи і до аналізу прибутку (рис. 12.7).



Рис. 12.7. Структура валового доходу фірми

Економічний прибуток - це різниця між валовим доходом та економічними витратами фірми (зовнішніми й внутрішніми).

З економічним прибутком нерозривно пов'язане поняття нормального прибутку.

Нормальний прибуток - це мінімальна плата за підприємницьку діяльність, або винагорода підприємцю, яка утримує його саме в цьому виді діяльності, відвертає його від іншої підприємницької діяльності чи виходу з неї взагалі.

Для того, аби бути заінтересованим у власному бізнесі, підприємець має отримати від нього щонайменше стільки ж, скільки він міг би отримати і без нього. Таким чином економічний прибуток - це надлишок над нормальним прибутком як додатковий дохід підприємця, отримуваний за його ініціативу, ризик, новаторство, іншими словами, за прийняття ефективних рішень в умовах непевності ринкового середовища, або неможливості передбачити всі його зміни.

Бухгалтерський прибуток - це різниця між валовим доходом та бухгалтерськими (зовнішніми) витратами або приріст власного капіталу фірми за певний період її діяльності.

Бухгалтерський прибуток має **дві основні форми**:

- **загальний (балансовий) прибуток** - це весь прибуток фірми;
- **чистий прибуток** - це прибуток, який залишається у розпорядженні фірми після сплати податків і використовується зазвичай для створення фонду виплат власникам компанії (дивідендів, процентів), поповнення резервного і статутного фондів, здійснення інвестицій тощо.

Основні функції прибутку як економічної категорії у ринковій системі:

- слугує основним джерелом фінансових ресурсів у бізнесі;
- стимулює зниження витрат виробництва, впровадження технічних удосконалень та інновацій;
- розподіляє ресурси за критерієм ефективності їх використання.

Основні шляхи максимізації прибутку фірми:

- збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції;
- скорочення витрат на одиницю продукції шляхом підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності;
- завоювання і використання конкурентних переваг на товарному ринку.

Зауважимо, що спонукати підприємство знижувати витрати виробництва реально здатен лише ринок із високим ступенем конкуренції.

12.3. Економічна ефективність діяльності підприємства та її основні показники

Абсолютна величина прибутку характеризує лише кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, або засвідчує відсутність у неї збитку. Проте сама по собі величина прибутку, навіть якщо й вона дуже велика, не показує ступінь, або міру, ефективності діяльності фірми, реалізації її ресурсного потенціалу. Це очевидно, адже один і той же обсяг прибутку можуть мати зовсім різні фірми, з різним рівнем господарювання.

Підприємець заінтересований не тільки в отриманні прибутку, але й у тому, щоб інвестований ним у бізнес капітал якомога швидше окупив себе. Швидкість

окупності вкладеного капіталу або витрат на виробництво і реалізацію товарів - характеризує поняття **економічної ефективності підприємства**.

Найбільш узагальнюючим показником економічної ефективності підприємства є рентабельність (прибутковість).

Рентабельність - це відношення прибутку до вкладеного капіталу або витрат підприємства, завдяки яким отримано цей прибуток. Норма рентабельності показує ступінь вигідності (прибутковості) діяльності підприємства.

У господарській практиці існує чимало показників рентабельності, зокрема:

- норма прибутку у витратах;
- норма прибутку у ціні;
- норма прибутку у капіталі.

Норма прибутку у витратах — це відношення прибутку з одиниці продукції до витрат на одиницю продукції. Норма прибутку у витратах застосовується до окремих видів продукції і дає змогу визначити ступінь прибутковості виробництва й реалізації кожного з них.

Норма прибутку у ціні — це відношення прибутку з одиниці продукції до ціни одиниці продукції. Норма прибутку у ціні також застосовується до окремих видів продукції, даючи змогу прослідкувати зміну рентабельності одного й того ж виду продукції в міру збільшення його виробництва. Розширення випуску продукту, у відповідності із законом спадної продуктивності, призводить до скорочення питомих витрат і відповідного збільшення прибутку, що власне й показує норма прибутку у ціні.

Норма прибутку у капіталі — це відношення загального прибутку до загального капіталу, вкладеного у певний вид бізнесу. Норма прибутку у капіталі, або загальна рентабельність, показує, ступінь доходності капіталу, вкладеного в певний вид підприємницької діяльності.

Ефективність виробничої діяльності фірми також оцінюється за багатьма іншими показниками, які враховують її галузеву специфіку, характер виробничо-господарської діяльності тощо. Для цієї мети, як правило, використовують дві групи показників:

- показники, що характеризують продуктивність використаних факторів виробництва (ресурсів);

- показники, що відображають міру витрат основних ресурсів на одиницю продукції.

Зауважимо, що розрахунок цих показників ґрунтується на співвідношенні величин, виражених в *однорідних одиницях* (вартісних або кількісних).

До основних показників продуктивності виробничої діяльності підприємства відносять:

- **капіталовіддача** - характеризує ступінь продуктивності (віддачі) основних виробничих засобів, тобто показує скільки продукції випускається на одиницю вартості цих засобів.

- **капіталомісткість** - є оберненим показником до капіталовіддачі і характеризує витрати основних засобів у розрахунку на одиницю вартості продукції.

- **матеріаломісткість** характеризує вартість поточних матеріальних витрат на одиницю виготовленої продукції.

- **матеріаловіддача** - обернений показник до матеріаломісткості, показує, скільки в середньому виготовлено продукції на одиницю витрат матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо).

Продуктивність праці характеризує випуск продукції на одного зайнятого працівника або одиницю робочого часу (відпрацьовану людино-годину, людино-день).

Трудомісткість, як обернений показник до продуктивності праці, дає змогу визначити, скільки робочого часу потрібно для виготовлення одиниці продукції, а також оцінити динаміку цього співвідношення (зміну за певний період, наприклад, рік чи кілька років).

Як бачимо, усі показники економічної ефективності фірми характеризують не просто досягнуті нею результати, а дають важливу інформацію для поліпшення управління її діяльністю, удосконалення організації праці і виробництва.