

МІНІСТЕРСТВО ВНУТРІШНІХ СПРАВ УКРАЇНИ
Харківський національний університет внутрішніх справ
Сумська філія
Кафедра соціально-економічних дисциплін

ТЕКСТ ЛЕКЦІЇ

з навчальної дисципліни «Основи економічної теорії»
обов'язкових компонент
освітньої програми першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

262 Правоохоронна діяльність (правоохоронна діяльність)

за темою – «Витрати виробництва ціна і прибуток»

Суми 2024

ЗАТВЕРДЖЕНО

Науково-методичною радою
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 14.08.2024р. № 8

СХВАЛЕНО

Вченою радою
Сумської філії
Харківського національного
університету внутрішніх справ
Протокол від 08.07.2024р. № 8

ПОГОДЖЕНО

Секцією Науково-методичної ради
ХНУВС з гуманітарних та соціально-
економічних дисциплін
Протокол від 13.08.2024р. № 7

Розглянуто на засіданні кафедри соціально-економічних дисциплін
Протокол від 25.06.2024р. № 23

Розробник:

завідувач кафедри соціально-економічних дисциплін Сумської філії ХНУВС,
кандидат економічних наук, доцент Лук'янихіна О.А.

Рецензенти:

1. Професор кафедри міжнародних економічних відносин ННІ БіЕМ СумДУ,
доктор економічних наук, професор Таранюк Л.М.
2. заступник директора - начальник відділу навчально-методичної роботи Сумської
філії Харківського національного університету внутрішніх справ, кандидат
юридичних наук, доцент Науменко К.С.

План лекції

1. Економічний зміст витрат виробництва. Собівартість.
2. Сутність і класифікація економічних витрат.
3. Сутність, види та джерела формування доходів
4. Сутність прибутку як економічної категорії. Альтернативні теорії прибутку.
5. Бухгалтерський, економічний (чистий) і нормальний прибуток.
6. Норма і маса прибутку, рентабельність виробництва. Правило максимізації прибутку.
7. Ціна: види, методи ціноутворення в ринкових структурах

Рекомендована література

Нормативна

1. Про ціни і ціноутворення: Закон України № 5007-VI від 21.06.2012. Відомості Верховної Ради України. 2013. № 19-20 (17.05.2013). Ст. 190 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5007-17#Text>

Основна

1. Основи економічної теорії : навч. посіб. / Т. Ф. Ларіна, Н. В. Павленко, В. Ю. Прокопенко та ін.; МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ. Харків : ФОП В.П. Тарасенко, 2015. 310 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/7766>
2. Основи економічної теорії та судової бухгалтерії: навч. посіб. /Т.Ф. Ларіна, Н.В. Павленко, С.О. Ткаченко, В.А. Фурса; МВС України, Харків. Нац. ун-т внутр. справ. Харків, 2019. 328 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/7766>
3. Камінська Т. М. Основи економічної теорії / 2-е вид., випр. К.: ВСВ «Медицина», 2018. 222с., С.105-110. URL: <https://www.medpublish.com.ua/images/pdf/74988.pdf>

Допоміжна

1. Економіка підприємства: навчальний посібник / О. М.Бандурка, Є. В. Ковальов, М. А.Садиков, О. С. Маковоз; за заг. ред. О. М. Бандурки. Харків: ХНУВС. 2017. 192 с. URL: <http://dspace.univd.edu.ua/xmlui/handle/123456789/1178>
2. Економічна теорія / Н. П. Мацелюх, Л. М. Касьяненко, І. А. Максименко [та ін.] ; Ун-т ДФС України. Ірпінь, 2019. 478 с. (Серія «На допомогу студенту УДФСУ, т. 56). URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/doc/4227/1/4064_IR.pdf
3. Мочерний, С.В. Економічна теорія [текст] : Посібник. К.: Академія, 2011. 656с.
4. Організаційно-економічний механізм протидії злочинам в економічній сфері : монографія / За ред. Черевка О.В., Мігус І.П., Гнилицька Л.В. Черкаси : видавець Чабаненко Ю.А. Черкаси, 2016. 466 с. URL: <http://eprints.cdu.edu.ua/4048/1/55153536.pdf>
5. Основи економічної теорії: підруч. / за заг. ред. Л.С. Шевченко. Харків: Право, 2016. 448 с. URL: https://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KOMPLEKS/ET/KURS/OSNOVA_ET/EkonomTeoria.pdf
6. Підприємництво, торгівля і біржова діяльність: підручник / під заг. ред. І. М. Сотник, Суми. 2018. 572 с. <file:///C:/Users/A351~1/AppData/Local/Temp/6808472.pdf>

1. Луніна І. О., Білоусова О. С. [Реформування податку на прибуток підприємств у контексті забезпечення стійкості державних фінансів](#). *Економіка України*. 2018. №7. С. 46-58.

План лекції

1. Економічний зміст витрат виробництва. Собівартість.
2. Сутність і класифікація економічних витрат.
3. Сутність, види та джерела формування доходів
4. Сутність прибутку як економічної категорії. Альтернативні теорії прибутку.
5. Бухгалтерський, економічний (чистий) і нормальний прибуток.
6. Норма і маса прибутку, рентабельність виробництва. Правило максимізації прибутку.
7. Ціна: види, методи ціноутворення в ринкових структурах

Текст лекції

1. Економічний зміст витрат виробництва. Собівартість.

Процес виробництва, незалежно від його соціально-економічної форми, вимагає витрат на придбання факторів (ресурсів), тобто землі, найманої праці, капіталу й використання підприємницьких здібностей на виготовлення товарів. У процесі кругообороту й обороту капіталу частина вартості товару, що має бути знову авансована на продовження виробництва, відособлюється у вигляді витрат виробництва.

Витрати виробництва є формою руху авансованого промислового капіталу. Але витрати виробництва, як правило, менші, ніж авансований капітал, оскільки він містить всю вартість основного капіталу, а витрати виробництва – лише вартість їх зношування (амортизацію).

В економічній теорії розглядаються дві основні концепції витрат виробництва: марксистська і неокласична.

За марксистською теорією витрати виробництва – це сукупні витрати живої і уречевленої праці на виробництво продукту. К Маркс у III томі “Капіталу” виділяє два види витрат: суспільні та індивідуальні.

Суспільні виступають як суспільно-необхідні витрати уречевленої і живої праці, які утворюють вартість товару за формулою:

$$W = C + (V + m) \quad (6.1)$$

де W – вартість товару; C – вартість спожитих засобів виробництва (постійного капіталу); $(V + m)$ – нова вартість, створена живою працею працівника, яка складається із V – необхідного продукту на оплату праці (змінного капіталу) і m – додаткової вартості. Отже, це повні, дійсні витрати суспільства на створення продукту. Це те, у що обходиться виготовлення товару для суспільства.

Індивідуальні – це частина суспільних витрат, втілених у $C + V$ (вартості спожитих засобів виробництва і необхідного продукту) показує у що обходиться створення продукту підприємству.

В економічній теорії існує точка зору (М. Павлишенко) за якою на підставі єдності цілого (суспільства) й частини (підприємства) індивідуальні й суспільні витрати спожитих у процесі виробництва продукту виробничих фондів не зовсім правомірно ототожнюються як категорії однакової структури. Стверджується, якщо витрати виробництва суспільства виступають як вартість, то й витрати виробництва підприємства повинні мати ту ж саму будову ($W = C + V + m$), адже вартість створюється тільки на підприємствах, поза ними виробництво не існує. Але тут не враховується синергетичний ефект створення додаткового продукту

поза межами підприємств, особливо при виготовленні складних продуктів в умовах розвинутого товарного виробництва.

В капіталістичному способі виробництва індивідуальні витрати – це капіталістичні витрати виробництва, що включають в себе затрати постійного і змінного капіталу $K = C + V$. Вони менші ніж суспільні витрати на величину додаткового продукту. Тоді $W = K + m$.

Капіталіст оплачує не всю нову вартість, створену робітником ($V + m$), а лише частину її, рівну вартості робочої сили (V), а додаткову вартість (m) привласнює безплатно. Саме в цьому К. Маркс вбачав експлуаторську суть капіталістичних витрат виробництва.

Співвідношення суспільних та індивідуальних витрат у створеному продукті можна зобразити схематично (рис.6.1).

Матеріальні витрати С	Необхідний продукт V	Додатковий продукт m
Витрати підприємства		
Витрати суспільства (вартість)		

Рис. 6.1. Структура продукту

У вітчизняній економічній теорії і практиці витрати підприємства приймають форму собівартості.

Собівартість – це виражені у грошовій формі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції.

Собівартість визначається відповідно до Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" (далі - Положення (стандарт) 16),

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

Обчислення собівартості одиниці продукції називається калькуляцією. Групування витрат за елементами складає структуру собівартості. У ній виділяють як правило 4 групи:

- 1) затрати на сировину, матеріали, паливо, електроенергію, тобто на оборотні фонди;
- 2) амортизація основних фондів;
- 3) заробітна плата з нарахуваннями на соцстрах, в пенсійний фонд, чорнобильський і фонд зайнятості;
- 4) інші.

За способом перенесення вартості на продукцію при калькуляції собівартості продукції розрізняють:

- **прямі** витрати (на сировину, матеріали, зарплату основних виробничих працівників), які безпосередньо пов'язані з виробництвом конкретного виду продукції і прямо включаються до собівартості;

- **непрямі** (цехові і загальновиробничі витрати, опосередковані) – оренда приміщень, зарплата службовців, реалізація продукції. Не можна чітко встановити зв'язок між розміром цих витрат і випуском певного виду продукції. Є витратами періоду і відносяться на продукцію пропорційно певній базі (основній зарплаті виробничих працівників, часу роботи обладнання, витратам технологічної енергії).

Сутність і класифікація економічних витрат.

Витрати – це сумарні жертви підприємства, пов'язані з веденням певної діяльності.

Під витратами розуміється зменшення коштів підприємства або збільшення його боргових зобов'язань у процесі господарської діяльності.

За економічним змістом витрати діляться на:

- 1) основні, пов'язані безпосередньо з виробництвом продукції;
- 2) накладні – включають витрати на організацію управління, підготовку кадрів, відсотки за кредит, канцелярські тощо.

На кожному підприємстві є свої резерви економії живої і уречевленої праці. Проте їх можна об'єднати в такі основні групи:

- 1) впровадження прогресивної техніки і технології, краще використання основних фондів;
- 2) економія матеріальних затрат;
- 3) підвищення продуктивності праці;
- 4) скорочення накладних витрат і збитків.

В Україні надзвичайно велику роль у зниженні собівартості на підприємствах відіграє економія сировини, електроенергії, палива. Так, Франція, яка за територією та чисельністю населення майже така, як Україна, виробляє приблизно у 5 разів більше продукції, але споживає при цьому майже у 3 рази менше газу. У розрахунку на 1 дол. виробленого ВВП Україна витрачає майже у 9 разів більше умовного палива, ніж країни ЄС.

Вчені-економісти **неокласичного напрямку** ґрунтовно розробили проблему витрат виробництва, виходячи з обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання.

За цією концепцією **витрати виробництва – вартісна оцінка затрат економічних ресурсів, здійснених підприємцями задля виробництва продукції**. В залежності від того приймають витрати форму реальних грошових видатків чи ні вони поділяються на зовнішні та внутрішні. Це відображає два неокласичні підходи: **бухгалтерський і економічний** до розуміння природи затрат фірми.

Зовнішні (явні, експліцитні – англ. explicit) або бухгалтерські – витрати на оплату економічних ресурсів, які не є власністю даного підприємства (зарплата найманих робітників, оплата поставок сировини, транспортні послуги та ін.).

Явні (розрахункові) витрати – це виражені в грошовій формі фактичні витрати, обумовлені придбанням і витратою різних видів економічних ресурсів у процесі виробництва і обігу продукції, товарів або послуг. Сума всіх явних витрат виступає як собівартість продукції.

Внутрішні (неявні, імпліцитні – англ. implicit) – витрати на використання власних економічних ресурсів фірми, із „своєї кишені”. Сучасна економічна наука зараховує до внутрішніх витрат також нормальний прибуток – мінімальну плату, необхідну для утримання підприємницького таланту в межах даного підприємства.

В сумі зовнішні та внутрішні витрати утворюють **економічні або вмінені альтернативні витрати** на даний товар як найвища корисність тих благ, які суспільство може отримати за оптимального альтернативного використання ресурсів. Отже, економічні витрати відрізняються від бухгалтерських на величину альтернативної вартості власних ресурсів.

Альтернативні витрати означають упущену вигоду підприємства, коли вибір однієї дії виключає появу іншої дії. Ці витрати обумовлені відмовленням від однієї

дії на користь іншої. Альтернативні витрати виникають у випадку обмеженості ресурсів. Якщо ресурси не обмежені, альтернативні витрати дорівнюють нулеві. Поняття альтернативних витрат є категорією суто управлінських витрат, які необхідно передбачити, але їх може і не бути.

Альтернативна вартість – це вартість товару або послуги з погляду упущеної вигоди, ціна заміни одного блага іншим більш необхідним.

Витрати виробництва у короткотерміновому і довготерміновому періодах

Автори неокласичної теорії виходять з того, що виробництво потребує витрат не тільки матеріальних і трудових ресурсів, а й часу. Скажімо, трубопроводи не можна збудувати за одну ніч.

Залежно від строку, впродовж якого можлива зміна економічних ресурсів, залучених фірмою до виробництва певного виду продукції, розрізняють:

– **витрати фірми в короткотерміновому періоді** (англ. *short run*) (часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним). Це стосується, насамперед, виробничих потужностей фірми. У той же час протягом цього періоду фірма може змінювати обсяги продукції, використовуючи більшу чи меншу кількість сировини, палива, енергії, палива, робочої сили.

– **витрати фірми в довготерміновому періоді** (англ. *long run*) (часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів);

Витрати фірми в короткотерміновому періоді поділяються на постійні, змінні, сукупні, середні та граничні (рис. 9.2.)

При визначенні оптимального обсягу виробництва необхідно враховувати, що зі збільшенням обсягу виробництва граничні витрати спочатку зменшуються, а потім збільшуються. Це пояснюється **законом спадної віддачі**, за яким з певного моменту віддача на кожен наступну додаткову одиницю змінного ресурсу буде меншою ніж на попередню.

У довготерміновому періоді усі фактори виробництва є змінними, постійних витрат не існує. Тому використовується єдине поняття середніх витрат – **довгострокові середні загальні витрати** (англ. *long average total cost*) та **довгострокові граничні витрати** (англ. *long marginal cost*).

У цих умовах між зміною виробничих потужностей і рівнем витрат виробництва виникає залежність, яка називається **ефектом масштабу виробництва**. Сутність його полягає у тому, що послідовне збільшення розмірів підприємства протягом певного періоду супроводжується зниженням витрат виробництва одиниці продукції, але починаючи з певного моменту збільшення розмірів підприємства призводить до підвищення середніх валових витрат виробництва. Інакше кажучи, у довготерміновому періоді для більшості виробництв **ефект масштабу спочатку зростаючий, потім – постійний і, нарешті, убутний**. У зв'язку з цим кожен підприємець повинен визначити оптимальний розмір підприємства. Це досягається через визначення мінімального ефективного масштабу, який є мінімально оптимальним обсягом виробництва, починаючи з якого дія ефекту економії, зумовленої зростанням масштабу виробництва, припиняється. Рівність відношень граничних продуктів їх цінам (тобто рівність зважених граничних продуктивностей ресурсів) є **головною умовою оптимуму виробника**.

Залежність між обсягом виробництва та мінімально можливими витратами

називається **функцією витрат**, що описується **ізокостою**, тобто лінією в теорії виробничих функцій (сукупності різноманітних факторів), для якої витрати виробництва постійні.

Принципом (правилом) найменших витрат (англ. *least cost combination rule of resources*) є стан, коли відношення граничних продуктів факторів виробництва на одиницю витрат (праці, капіталу) дорівнюють одне одному.

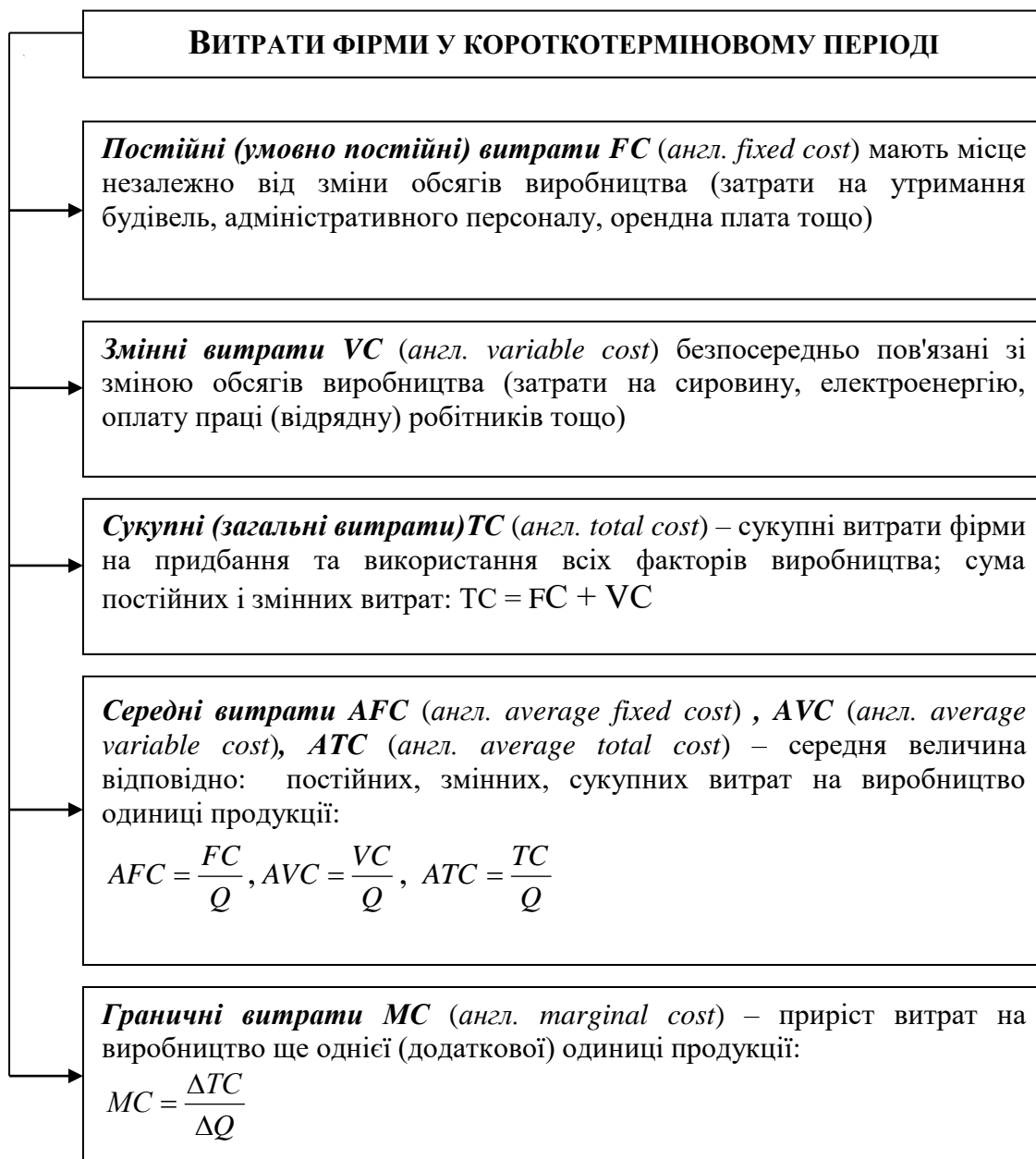


Рис. 6.2. Структура витрат фірми в короткостроковому періоді

Змінні витрати – витрати, абсолютна величина яких знаходиться у прямій залежності від рівня (обсягу) виробництва продукції. Наприклад, прямі матеріальні витрати; заробітна плата основних виробничих робітників (відрядна); електроенергія і вода й ін

Постійні витрати – витрати, абсолютна величина яких не залежить від зміни обсягу виробництва продукції. Постійні витрати на одиницю продукції змінюються при зміні обсягу виробництва продукції. Наприклад, адміністративні і господарські

витрати; заробітна плата адміністративно-управлінського персоналу; орендна плата; податок на майно й ін.

Змішані витрати – витрати, що містять елементи як змішаних так і постійних витрат. Їх іноді називають *напівзмінними* або *напівпостійними* витратами. Наприклад, відрядну частину заробітної плати робітників потрібно відносити до змінних витрат, а надбавки (наприклад, за шкідливість) – до постійних.

3. Сутність, види та джерела формування доходів

Дохід – багатогранне економічне поняття, яке застосовується у різних значеннях.

У широкому розумінні дохід частіше розглядається як грошові та натуральні надходження до суб'єктів господарського життя або як гроші чи матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності (виручка).

У вузькому розумінні дохід – це різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт чи послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. Дохід підприємства складається з двох форм доходів: заробітної плати працівників і прибутку.

В економічній теорії доходи класифікуються за різними критеріями.

1. За рівнем формування: мікроекономічні (заробітна плата, прибуток, процент, рента, валовий і чистий дохід підприємства та ін) і макроекономічні (валовий дохід суспільства, національний дохід, сукупний особистий дохід та ін.).

2. За суб'єктами привласнення: доходи – індивіда, домогосподарства (сім'ї), підприємства (фірми), галузі, територіальної громади, держави, суспільства.

3. Залежно від цін, в яких визначається дохід: номінальний у поточних цінах і реальний у базових (спів ставних) цінах.

4. Залежно від включення доходу в ціну товару: первинні доходи, що включаються в ціну товару (зарплата, прибуток, процент, рента, амортизація, непрямі чисті податки) і вторинні, що виникають у процесі перерозподілу первинних доходів (прямі податки, дивіденди, трансфертні виплати та ін).

5. За джерелом отримання: факторні доходи – від праці (зарплата, доходи від індивідуальної трудової діяльності, доходи від підсобного господарства, доходи від домашнього господарства); від результатів господарської (економічної) діяльності (доходи працівників у колективних підприємствах, доходи від кооперативної діяльності, доходи підприємців – нормальний прибуток); від землі (рентний дохід); від капіталу (процент, прибуток, підприємницький дохід); *доходи від власності* (дивіденди від акцій, відсотки від паю, банківських вкладів, доходи від облігацій, орендна плата тощо); *доходи від соціальних фондів держави*, раніше їх називали суспільними фондами споживання (часткова компенсація виплат на освіту, безоплатне надання послуг з охорони здоров'я, адресна допомога малозабезпеченим верствам населення, благодійні послуги, соціальні пенсії тощо).

6. За економічним призначенням використання: доходи виробничого призначення (фонд заміщення і фонд нагромадження для розвитку виробництва) і доходи споживчого призначення для задоволення особистих потреб людей (фонд життєвих засобів, фонд заробітної плати, фонд соціального розвитку, фонд матеріального заохочення).

Для аналізу діяльності підприємства (фірми) відповідно до видів витрат використовуються такі конкретні форми доходу (рис.9.3).

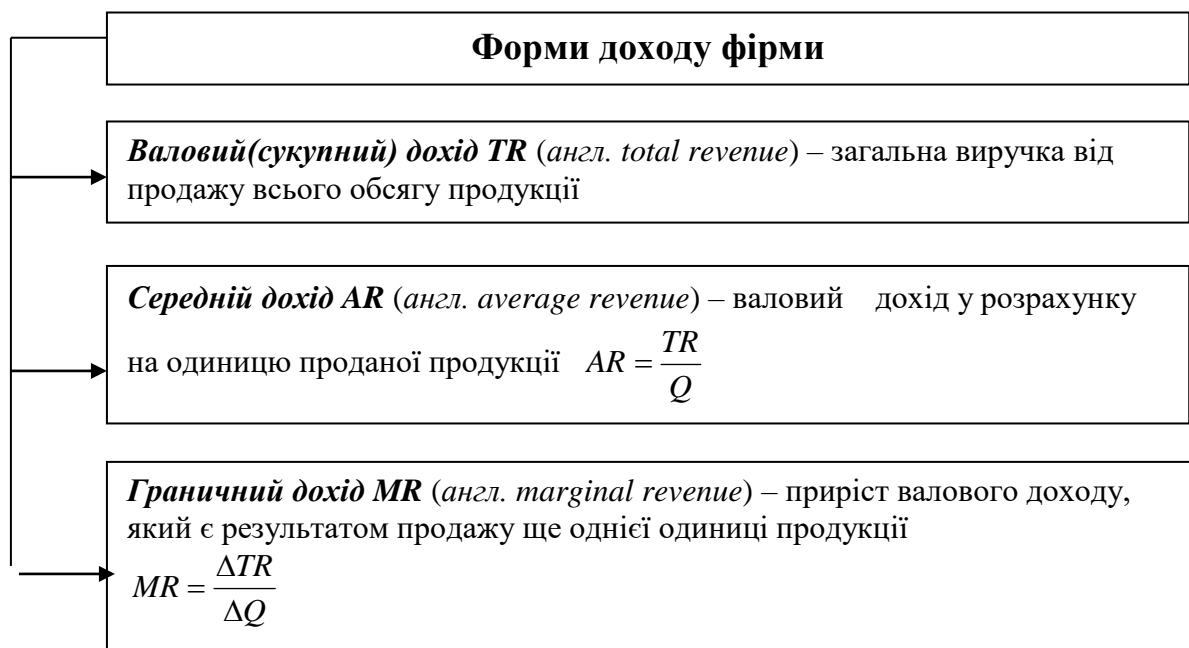


Рис.6.3. Форми доходу фірми за видами витрат

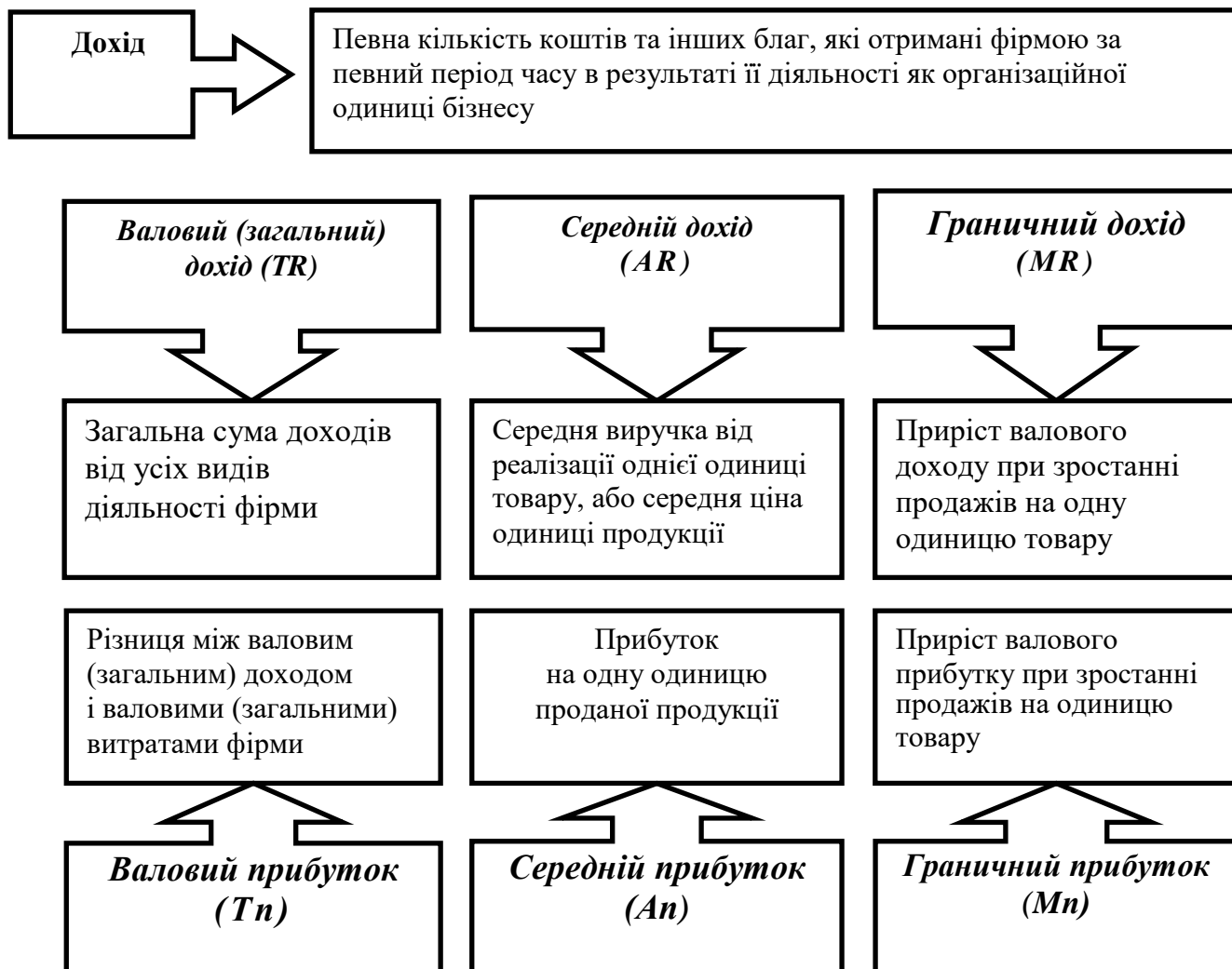


Рис.6.4. Сутність та види доходу

4. Сутність прибутку як економічної категорії. Альтернативні теорії прибутку.

Існують різні теорії прибутку, які трактують його природу, джерела формування та фактори зростання. За вченням меркантилістів прибуток виникає у зовнішній торгівлі в результаті продажу товарів за кордоном за вищими цінами. Фізіократи вважали, що прибуток є “чистим продуктом”, створюваним тільки у сільському господарстві як дар природи. Класична політекономія вбачає джерело прибутку не тільки у землеробстві, а у всіх галузях матеріального виробництва. Так А. Сміт трактував прибуток як вирахування підприємця з продукту праці найманого робітника, дохід на капітал, стверджуючи, що „дохід, одержуваний з капіталу особою, яка особисто вкладає його в справу, зветься прибутком”.

Д. Рікардо, відстоюючи трудову теорію вартості, трактував працю як будь-які дії та операції, котрі виконуються не лише людьми, але і машинами, худобою, силами природи; аналізував прибуток як породження уречевленої праці та дармових сил природи. Відносини між робітниками і капіталістами він трактував як стосунки рівноправних партнерів, кожен з яких цілком законно отримує свою частину доходу. Аналізував прибуток як породження уречевленої праці та дармових сил природи, а збільшення прибутку призводить до зменшення зарплати робітників.

Грунтуючись на теорії трьох факторів виробництва, Ж.Б. Сей поділяв прибуток на процент (дохід на капітал) та підприємницький дохід (винагороду за „талант, діяльність, дух порядку й керівництва”). Дж.С. Міль аналізував прибуток як винагороду підприємця за утримання від сподивання.

Марксистське економічне вчення визначає прибуток (Р) як головну мету й мотив діяльності капіталіста, результат неоплаченої праці найманих робітників, ***перетворену, похідну форму додаткової вартості (m)***. Термін “перетворена форма” означає, що прибуток виступає як породження всього авансованого капіталу, як надлишок над капіталістичними витратами виробництва (C+V).

Створюється враження, що участь у появі прибутку беруть не лише наймані працівники (змінний капітал – V), а й засоби виробництва (постійний капітал – C). Справжнім джерелом прибутку є неоплачена праця найманих робітників.

Сучасна західна економічна теорія сутність прибутку визначає як:

- всі форми доходу від факторів підприємницької діяльності у статичній економіці – процент, заробітну плату, підприємницький дохід, ренту, а *за динамічної економіки й прибуток як специфічний вид доходу* (Дж. Б. Кларк „Розподіл багатства”, 1895);
- *дохід за новаторство* (Й. Шумпетер „Теорія економічного розвитку”, 1912);
- *винагороду за підприємницький ризик і невизначеність* (підхід започаткований Ф. Найтом, розвинутий Е. Бем-Баверком „Позитивна теорія капіталу”, 1891; А. Маршаллом „Принципи політичної економії”, 1890);
- *наслідок монопольної влади в результаті обмеження конкуренції* (Е. Чемберлен „Теорія монополістичної конкуренції”, 1933; Дж. Робінзон „Економіка недосконалої конкуренції”, 1933).
- К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю в „Економікс” прибуток (англ. profit) визначають як економічний прибуток і нормальний прибуток; дохід тих, хто забезпечує економіку підприємницькими здібностями або нормальним прибутком.



Рис.6.5. Сутність та трактування прибутку за різними теоріями

Найбільш розповсюдженим є **поняття прибутку фірми** як вираженого у грошовій формі доходу підприємця на вкладений капітал, різниця між загальною виручкою від реалізації (валовим доходом) і сукупними витратами фірми за формулою:

$$PR = TR - TR, \quad (9.2)$$

де PR – прибуток фірми, TR – виручка від реалізації, TC – сукупні витрати.

Визначення сутності прибутку як економічної категорії.

- **За кількісним визначенням прибуток (ПР)** – це грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції (валовою виручкою – ВВ) та загальними витратами (ЗВ) на її виробництво і реалізацію (валові витрати).
- **Прибуток (з якісного боку)** – перетворена форма додаткового продукту, яка виражає відносини між власниками засобів виробництва і найманими працівниками з приводу його створення і привласнення.

Суть прибутку повніше проявляється через його **функції**:

- 1) прибуток – **кінцева ціль і рушійний мотив** товарного виробництва;
- 2) **облікова, індикативна** - прибуток виступає основним показником оцінки ефективності діяльності будь-якого підприємства (фірми);
- 3) **регулятор розподілу** ресурсів між суб'єктами підприємництва, галузями і сферами виробництва;
- 4) **стимулятор** розвитку виробництва;
- 5) важливе **джерело нагромадження капіталу**.

Механізм утворення основних форм прибутку

Вихідним показником для аналізу економічної діяльності підприємства виступає валовий продукт підприємства як маса вироблених матеріальних благ і послуг у грошовому виразі за певний період (добу, місяць, квартал, рік і т.д.)

Якщо вирахувати із валового продукту матеріальні затрати, то одержимо чистий продукт підприємства. Реалізований чистий продукт (обмінений на гроші) – це **валовий дохід підприємства**. Він складається із фонду оплати праці (продукту для себе) і чистого доходу.

Чистий дохід підприємства являє собою різницю між вартістю продукції за цінами її реалізації і повною собівартістю. На підприємстві чистий дохід виступає у формі прибутку. Загальну структуру валового продукту можна представити такою схемою (рис. 9.6.):

У господарській практиці розрізняють прибуток балансовий (різницю між грошовою виручкою і повною собівартістю) і чистий (що залишається після сплати податків та інших платежів у бюджет). Величина чистого прибутку залежить від трьох основних факторів: а) рівня собівартості, б) рівня оптових цін, в) величини податків.

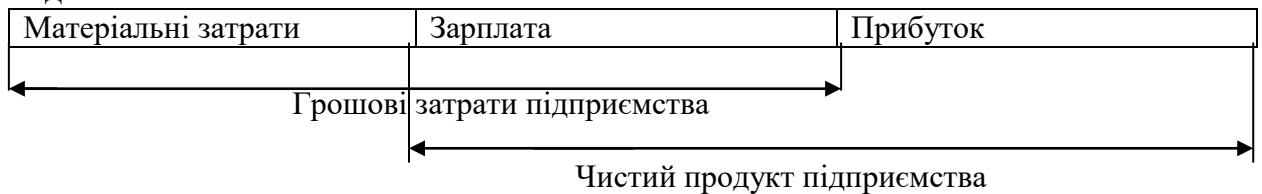


Рис. 6.6. Структура валового продукту підприємства

Існування двох неокласичних підходів до визначення витрат фірми (бухгалтерського та економічного) зумовлює застосування двох підходів до визначення прибутку (рис. 9.7).

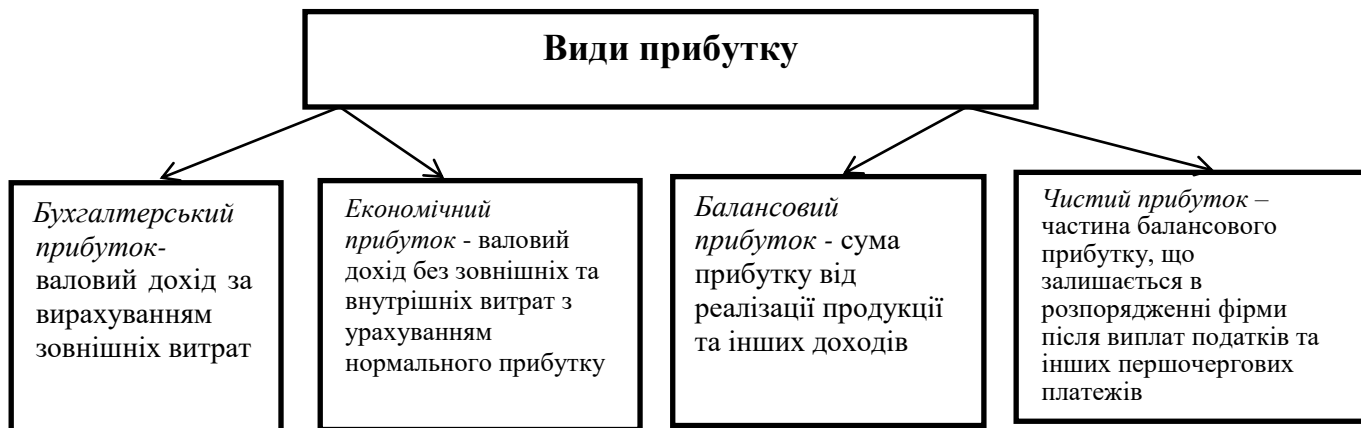


Рис. 6.7 Види прибутку

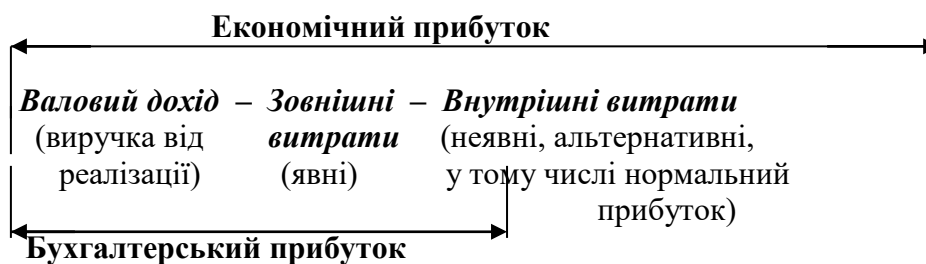


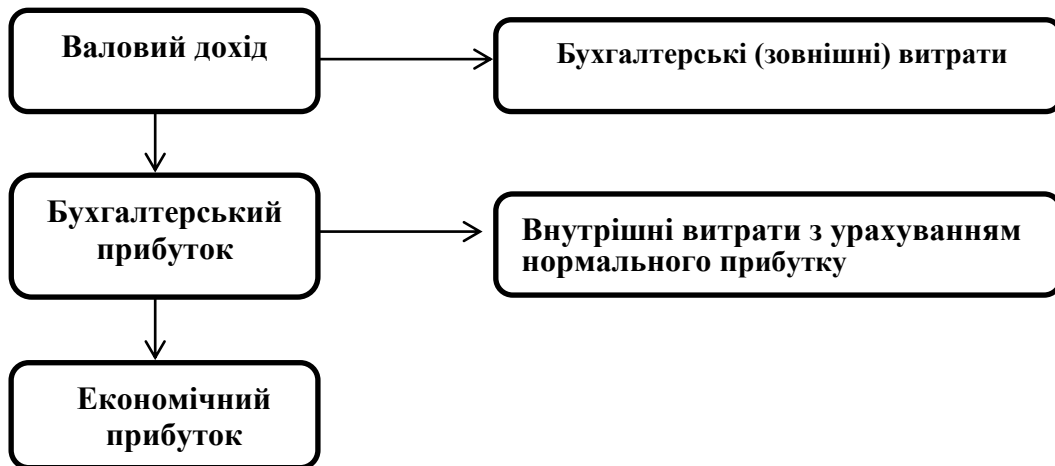
Рис. 6.8. Співвідношення економічного та бухгалтерського прибутку фірми

За “Економікс”, якщо вирахувати із сукупної виручки (валового доходу) зовнішні (бухгалтерські) витрати одержимо **бухгалтерський прибуток**.

При вирахуванні із загальної виручки економічних витрат (зовнішніх + внутрішніх, з урахуванням в останніх нормального прибутку) залишиться **економічний прибуток**.

Економічний прибуток відбиває рівень ефективності бізнесу:

- економічний прибуток < 0: бізнес є збитковим;
- економічний прибуток = 0: підприємець отримує дохід як плату за підприємницький ресурс, але не отримує додаткового доходу;
- економічний прибуток > 0: бізнес є прибутковим, тобто фірма адаптувалася до ринкової ситуації і має конкурентні переваги.



Нормальним прибутком називається мінімальна плата за підприємництво або менеджерська винагорода як елемент внутрішніх витрат.

6. Норма і маса прибутку та рентабельність виробництва

Вигідність застосування капіталу до витрат виробництва вимірюється нормою прибутку. За К. Марксом це відношення додаткової вартості (m) до всього авансованого капіталу ($K = C + V$), виражене у процентах за формулою:

$$P' = \frac{m}{K} = \frac{m}{C + V} \cdot 100\% \quad (6.5)$$

Норма прибутку (ефективність вкладень капіталу) є перетвореною формою норми додаткової вартості, яка характеризує ступінь експлуатації найманої праці капіталом за формулою:

$$m' = \frac{m}{v} \cdot 100\% \quad (6.6)$$

Маркс розглядав три форми прибутку промислового капіталу: **прибуток** як надлишок вартості над витратами виробництва, **надприбуток** – дохід товаровиробників при внутрігалузовій конкуренції, коли індивідуальні витрати менші ніж суспільно-необхідні, джерелом якого є надлишкова додаткова вартість і

середній прибуток при міжгалузевій конкуренції як рівний прибуток на рівновеликі капітали, вкладені у різні галузі виробництва за формулою:

$$P' = \frac{\sum m}{\sum K} \cdot 100\% \quad (6.7)$$

де P' – середня норма прибутку; $\sum m$ – сукупна додаткова вартість, створена у всіх галузях; $\sum K$ – сукупний капітал всіх галузей. В умовах монополістичного капіталізму корпорації одержують монопольно високий прибуток, який включає середній прибуток, звичайний надприбуток і монопольний надприбуток.

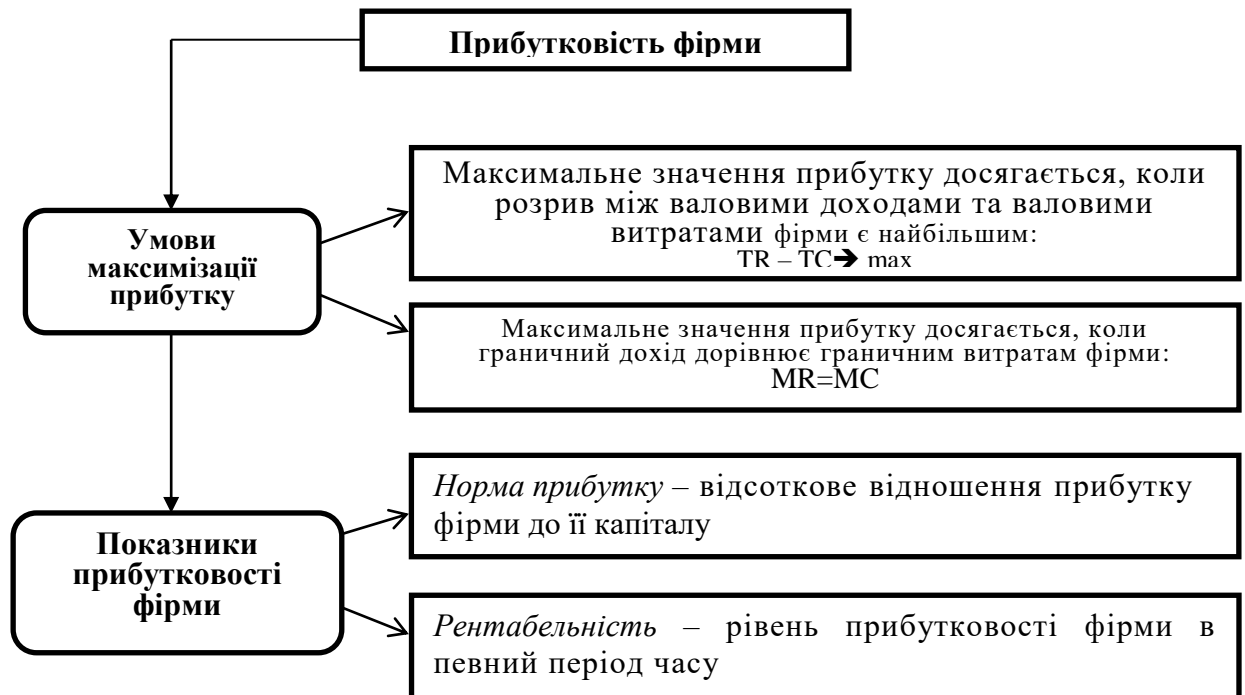


Рис.6.10 Показники прибутковості фірми

Будь-яка фірма намагається забезпечити максимальний прибуток і стійке становище в галузі. Це досягається шляхом вибору такого оптимального обсягу виробництва, при якому дотримується **Правило максимізації прибутку**

Правило максимізації прибутку (економічної рівноваги фірми), коли граничний дохід (MR) дорівнює граничним витратам (MC) – ціні продажу товару за досконалої конкуренції на ринку. Це правило записується рівнянням: $MR = MC$.

Різниця між граничним доходом і граничними витратами – це граничний прибуток, що отримує фірма від реалізації додаткової одиниці продукції, тобто прибуток на одну одиницю. Вона прагне до такої ситуації, щоб граничний дохід перевищував граничні витрати. Таким чином, для фірми кращий варіант $MR > MC$, коли прибуток буде більшим за нуль. Але в силу закону спадної віддачі, починаючи з певного моменту, витрати додаткової одиниці продукції перевищать дохід від її реалізації. При $MR < MC$ прибуток матиме від'ємне значення. Тому фірма, керуючись у короткостроковому періоді змінними витратами і

відмовившись від виробництва додаткової одиниці, заощадить на витратах. Рівновага фірми настане за рівності $MR = MC$. Цей варіант забезпечує максимум загального прибутку, хоча прибуток від одиниці продукції буде нульовим.

У сучасних умовах щорічна середня норма прибутку промислових корпорацій у США становить 11-13%, у Західній Європі – 8-10%. Її величина залежить від органічної будови капіталу, швидкості обороту виробничого капіталу, зниження собівартості продукції, зростання продуктивності праці, розмірів створеного додаткового продукту, економії на постійному капіталі та інших чинників. К. Маркс передбачав, що середня норма прибутку під впливом зростання органічної будови капіталу внаслідок НТП має закономірну тенденцію до зниження. Але за умов НТР цей прогноз не виправдався.

У тісній залежності від норми прибутку знаходиться маса прибутку (P), яка визначається величиною авансованого капіталу ($K_{ав.}$) і нормою прибутку (P') і має таку формулу:

$$P = K_{ав.} \times P' \quad (6.8)$$

Власники капіталу природно зацікавлені в підвищенні як норми, так і маси прибутку. За визначенням К. Маркса при капіталізмі виробляється тільки те і остільки, що і оскільки можна виробляти з прибутком. Як влучно замітив англійський публіцист XIX ст. Т. Дж. Даннінг: капітал боїться відсутності прибутку або надто маленького прибутку, як природа боїться пустоти. А раз мається достатній прибуток, капітал стає сміливим. Забезпечте 10%, і капітал згодний на будь-яке застосування, при 20% він стає жвавим, при 50% позитивно ладен зламати собі голову, при 100% він нехтує всі людські закони, при 300% немає такого злочину, на який він не рискнув би, хоч би під страхом шибениці.

Підтвердження цих слів ми бачимо сьогодні на прикладі наркобізнесу, що дає величезні бариші одним і загибель – другим. Норма прибутку наркоділків Заходу сягає до 300%, а в Росії – до 1000%.

У господарській практиці нашої країни застосовуються аналогічні показники за формулами:

$$\text{норми прибутку} \quad P' = \frac{Pr}{C_v} \cdot 100\% \quad (6.9)$$

$$\text{норми рентабельності} \quad P' = \frac{Pr}{K_0 + K_{оз}} \cdot 100\% \quad (6.10)$$

де P' – норма прибутку, Pr – маса балансового прибутку, C_v – собівартість продукції, K_0 – вартість основних фондів, $K_{оз}$ – вартість оборотних засобів. Перший показник характеризує ефективність поточних витрат підприємства, другий – ефективність всього виробничого потенціалу.

Оскільки в колишньому СРСР не існувало дійсних ринкових відносин, то відповідним було і ставлення до прибутку. Вважалось, що його, як і ціни, можна встановлювати шляхом нормування до 60-х років на рівні 4-5%, а в 60-ті роки до 15%.

Прибуток завжди належить власникові засобів виробництва. Він має беззаперечне право розпоряджатись прибутком на свій розсуд, навіть забаганки. Але він не може весь прибуток використати на особисте споживання, тобто “проїсти”. Бо він втратить можливість нагромаджувати капітал, розширювати і удосконалювати виробництво.

В умовах посткапіталістичного і постіндустріального суспільства розподіл валового прибутку схематично можна зобразити так (рис.6.11).

З **балансового прибутку** частина його відраховується у державний бюджет у вигляді ПДВ, податку з прибутку, земельного податку або орендної плати, погашають проценти за кредит.

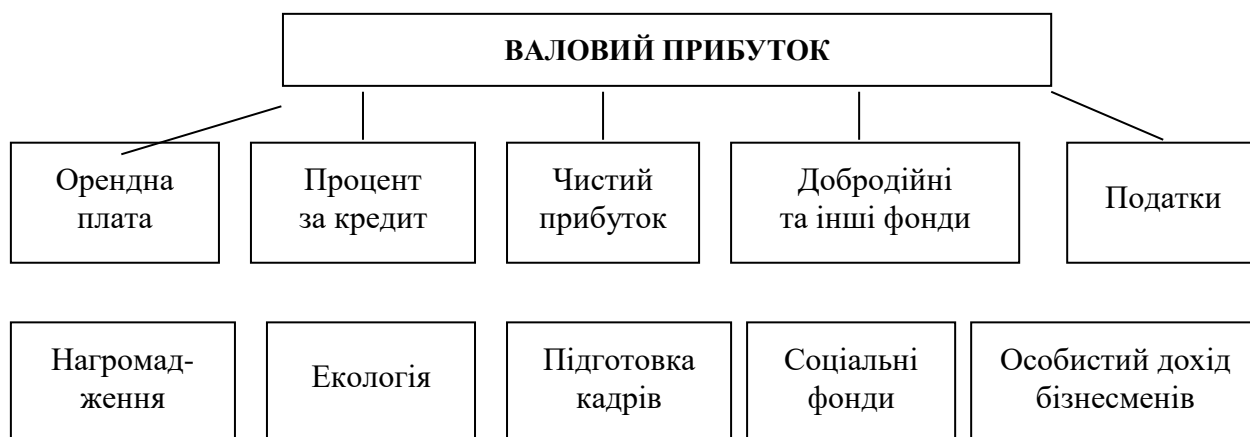


Рис. 6.11. Розподіл валового прибутку

Після цього залишається **чистий прибуток**, який використовується на

1) створення резервного (страхового) фонду; 2) створення фонду нагромадження у вигляді фонду розвитку виробництва, науки і техніки (ФРВНТ); 3) формування фонду споживання (фонду матеріального заохочення і фонду соціального розвитку трудового колективу); 4) у господарських товариствах та колективних підприємствах частина чистого прибутку використовується на виплату дивідендів (доходів).

7 Ціна: види, методи ціноутворення в ринкових структурах

Ціна є найпоширенішою категорією ринкової економіки. Разом з попитом і пропозицією вона є важливим елементом механізму ринкового саморегулювання, дзеркалом економіки і соціально-економічної політики держави. Тому теорія ціни і ціноутворення – це серцевина економічної теорії.

В науковій і навчальній економічній літературі сутність ціни визначається неоднозначно. Найбільш розповсюджені п'ять підходів.

1. Вартісна концепція ціни. Основоположники трудової теорії вартості науково обґрунтували, що товар має “вартість” і “ціну”. К. Маркс у “Капіталі”, т. 1 визначив ціну як “грошовий вираз вартості товару”, тобто суспільно необхідних витрат праці (СНВП) за формулою:

$$W = C + V + M, \quad (6.11)$$

де W – вартість товару, C – минула (уречевлена в ЗВ) праця або постійний капітал, V – необхідна праця, змінний капітал у формі заробітної плати, M – додаткова праця, яка створює додатковий продукт у формі додаткової вартості.

За класично капіталістичного товарного виробництва ціна набуває грошового виразу ціни виробництва за формулою:

$$Цв = C + V + P_{ср}, \quad (6.12)$$

де $Цв$ – ціна виробництва, C – постійний капітал, V – змінний капітал, $P_{ср}$ – середній прибуток.

Ціна – грошовий вираз ціни виробництва, взаємодії закону вартості та законів попиту і пропозиції.

На монополістичній стадії капіталізму утворюються монопольні ціни виробництва (високі і низькі) за формулою: $Мцв = C + V + P_{ср} + P_{нз} + P_{нм}$, де $Мцв$ – монопольна ціна виробництва, C – постійний капітал, V – змінний капітал, $P_{ср}$ – середній прибуток, $P_{нз}$ – надприбуток звичайний, $P_{нм}$ – надприбуток монопольний.

Ціна (за сучасних умов) – грошовий вираз монопольної ціни виробництва, в якій відображається дія законів вартості, попиту та пропозиції, монополізації виробництва.

2. Споживча, або суб'єктивно-психологічна, концепція ціни. Вона базується на теорії граничної корисності австрійської школи К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Візера, згідно якої джерелом вартості (цінності) виступає не праця, а корисність. Тут ціна являє собою грошове вираження споживчої вартості.

3. Мінова концепція ціни Г. Маклеода, за якою співвідношення між попитом і пропозицією є єдиним регулятором цінності.

Тут ціна являє собою грошове вираження мінової вартості.

4. Синтезована концепція ціни. Сутність її полягає в тому, що ціна формується під впливом рівноцінної взаємодії як попиту (граничної корисності), так і пропозиції (витрат виробництва товару). Така ціна визначається станом стійкої рівноваги попиту і пропозиції.

5. У сучасній економічній теорії застосовується універсальне визначення ціни як кількості грошей, що сплачуються і отримуються за одиницю товару називається ринковою ціною.

Функції ціни: 1) облікова, 2) розподільча, 3) стимулююча, 4) регулююча, 5) соціальна, 6) координуюча та ін.

Проте у вітчизняній економічній літературі переважно виокремлюють лише перші три функції.

Облікова (вимірювальна) – полягає в тому, що ціна є засобом обліку суспільно-необхідної, а отже і корисної, праці, витрат виробництва; що дає змогу здійснювати еквівалентний обмін, визначати економічну ефективність виробництва.

Розподільча – реалізується в процесі внутрішньо- та міжгалузевої конкуренції при формуванні ресурсів, доходів суб'єктів ринку.

Стимулююча – є збудником виробництва, сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, запровадженню НТП, досягненню кращих кінцевих результатів господарювання.

Регулююча – забезпечує регулювання державою за допомогою цінової політики пропорцій між попитом і пропозицією, виробництвом і споживанням, нагромадженням та ін.

Соціальна – виявляється в тому, що держава кількісно визначає витрати, рівень життя, прожитковий мінімум, споживчий бюджет сім'ї; через політику ціноутворення здійснює перерозподіл національного доходу з метою підтримання окремих верств населення, їх соціального захисту.

Координуюча – забезпечує збалансованість в економіці.

В будь-якому суспільстві складається цілісна система цін, тісно пов'язаних між собою. Цінова система – це єдина упорядкована сукупність різних видів цін, що обслуговують і регулюють економічні відносини між учасниками ринкового господарства.

В цій системі ціни класифікуються за багатьма критеріями: 1) за формою власності – державні, кооперативні, індивідуальні; 2) за формою власності – державні, кооперативні, індивідуальні; 3) за моделями ринкової системи – нерегульовані (вільні), регульовані - фіксовані та обмежені; 4) за формою конкуренції – ринкові ціни, ціни на ринку монополістичної конкуренції, олігополістичні ціни, ціни на ринку чистої монополії, демпінгові ціни; 5) за сферою обслуговування – оптові на продукцію промисловості, закупівельні на сільськогосподарську продукцію, кошторисна вартість будівництва, на засоби виробництва, на споживчі товари, тарифи на послуги, зовнішньоторгові; 6) за ступенем урахування витрат виробництва і прибутку (стадіями ціноутворення) – оптові виробника (підприємства), оптові відпускні (промисловості), оптові закупки, роздрібні; 7) за територією дії – місцеві, поясні, зональні, регіональні, національні, світові; 8) за часом дії – постійні, тимчасові, одноразові, перспективні (прогнозні); 9) за системою стимулювання збуту – ціна-приманка, ціна-премія (компенсація), низькі відсоткові ставки при продажу в кредит, психологічна модифікація цін; 10) за системою знижок – бонуси, дилерські, кількісні, тимчасові, закриті (таємні), спеціальні, сконто; 11) за транспортною складовою – франко-склад постачальника, франко-станція відправлення, франко-вагон призначення, франко-склад споживача, франко-кордон; 12) за характером цінової інформації – індекси: індивідуальні і вільні, довідкові, біржові, аукціонні, фактичних угод, номінальні, базисні.

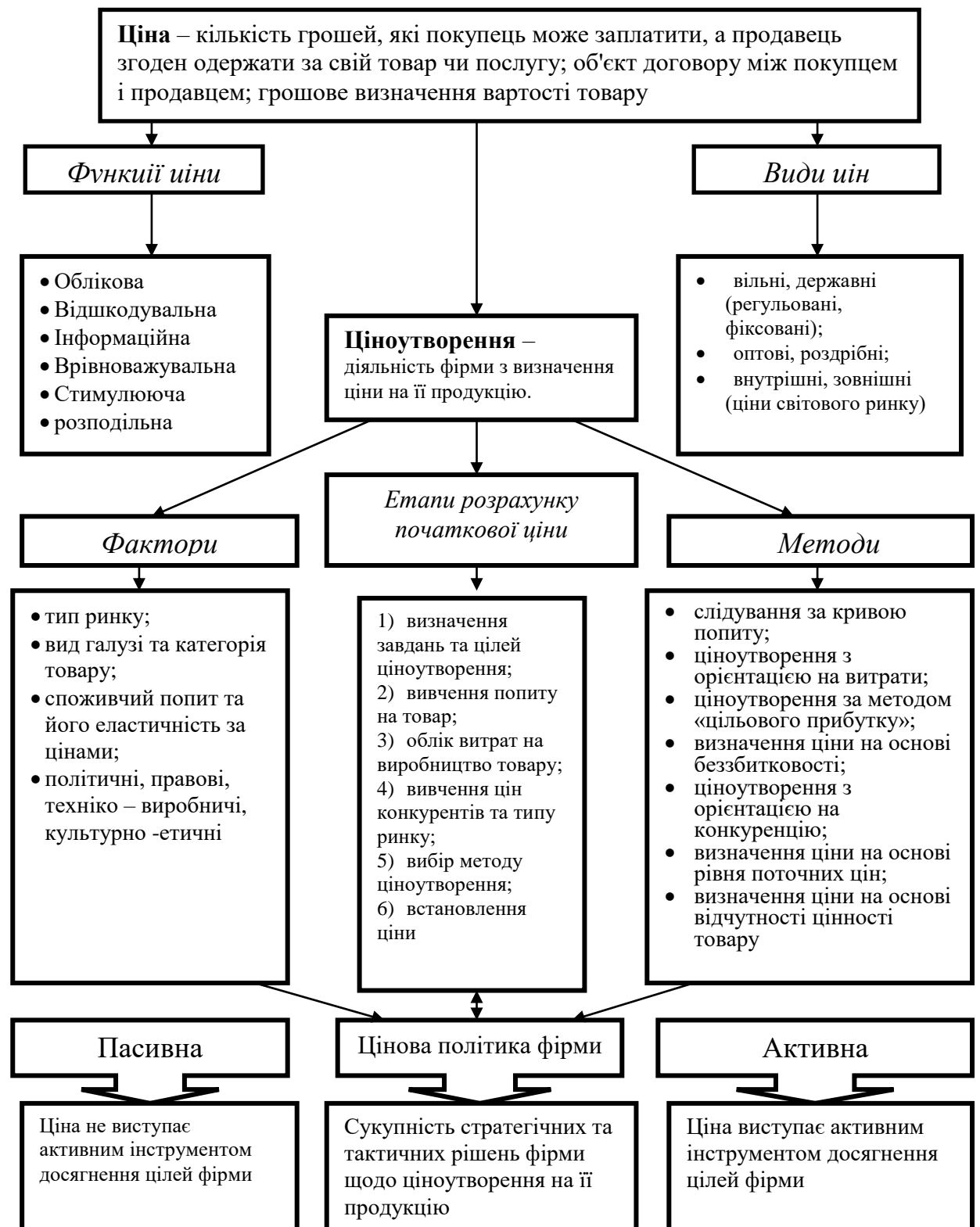


Рис. 6.12 Сукупна характеристика ціни

Державне регулювання цін здійснюється у двох основних варіантах: ціни „стелі” і „підлоги” .

1. Ціна „стелі” – це установлення верхньої межі цін (нижче рівноважної), вище якої продавати продукцію заборонено.

2. Ціна „підлоги” – це установлення нижньої межі цін (штучно завищеної порівняно з рівноважною) для забезпечення достатнього рівня доходів певним виробникам (частіше всього фермерам).

Держава розробляє і приймає закони, в яких встановлює правила ціноутворення, формує цінову політику у суспільстві. В основі державної цінової політики лежать такі основні принципи ціноутворення: 1) науковості; 2) єдиної цільової спрямованості державної політики; 3) безперервності при поєднанні стабільності цін з їх гнучкістю; 4) забезпечення розширеного економічного відтворення; 5) оптимальна диференціація цін на окремі види продукції.

Механізм ціноутворення являє собою послідовність різних етапів процесу формування цін та їх встановлення; комплекс методів, що при цьому використовуються в межах крупних монополістичних(у т.ч. олігополістичних) компаній розвинутих країн світу.

Методи ціноутворення – це сукупність засобів та способів економічного обґрунтування цін залежно від чинників, що впливають на їх формування та інтересів виробників і споживачів, що базуються на використанні відповідних економічних законів, форм і методів конкурентної боротьби

На практиці у сучасній змішаній економіці розвинутих країн використовуються різні методи формування цін. Функція ціноутворення належить самим господарським суб'єктам-виробникам та посередникам. Найбільш поширеним і простим є метод: $\text{ціна} = \text{собівартість} + \text{середній прибуток}$. Технічно складнішим є метод “контрольної точки”, в основі якого лежить виробнича функція Кобба-Дугласа з урахуванням багатьох факторів ціноутворення.