

І.Б. Швець, Р.С. Распопов

**УПРАВЛІННЯ
ВИРОБНИЧИМИ ПОТУЖНОСТЯМИ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ
КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ**

Донецьк-2010
ДонНТУ

УДК 351.82:338.3.17
ББК У 306.751.7-571.3
Ш 35

Рекомендовано до видання рішенням вченої ради ДВНЗ «Донецький національний технічний університет». Протокол № 9 від 27.11.2009 р.

Рецензенти:

М.Г. Білопольський, доктор економічних наук, професор, зав. кафедри обліку та аудиту Приазовського державного технічного університету, віцепрезидент АЕН України.

Л.В. Фролова, доктор економічних наук, професор, зав. кафедри економіки підприємства Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган - Барановського.

Швець І. Б., Распопов Р. С.

Ш 35 **Управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі.** — Донецьк: ДонНТУ–Норд-Пресс, 2010. — 156 с.
ISBN 978-966-380-446-0

У монографії розглянуто теоретичні та практичні аспекти управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі. У роботі теоретично обґрунтовано методологічні засади формування виробничих потужностей підприємств на сучасному етапі розвитку економіки та запропоновано науково-методичний підхід до обґрунтування умов економічної ефективності розширення і освоєння нових виробничих потужностей. Обґрунтовано властивість взаємозамінності і багатофункціональності виробничої потужності, систематизовано види гнучкості, виявлено властивість гнучкості виробничої потужності. Вдосконалено класифікацію резервів виробничої потужності. Запропоновано методичний підхід до оцінки економічної виробничої потужності на підставі співставлення її технологічної і продуктової структури. Розроблено метод оцінки фінансової складової гнучкості виробничої потужності. Вдосконалено методичний підхід до оцінки інвестиційних витрат, пов'язаних із розширенням виробництва.

Для фахівців-економістів, викладачів та студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.

УДК 351.82:338.3.17
ББК У 306.751.7-571.3

ISBN 978-966-380-446-0

© Швець І. Б., Распопов Р. С., 2010
© Норд-Пресс, 2010

ЗМІСТ

Вступ	4
Розділ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ	
1.1. Теоретичні основи формування виробничої потужності підприємства	7
1.2. Класифікація чинників формування і використання виробничої потужності.....	22
1.3. Умови економічної ефективності розширення й освоєння нових виробничих потужностей	37
Розділ 2. УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ В УМОВАХ РОЗШИРЕНОГО ВИРОБНИЦТВА	
2.1. Аналіз процесів формування та використання виробничих потужностей на підприємствах кондитерської галузі	51
2.2. Обґрунтування властивості гнучкості виробничої потужності підприємства	70
2.3. Резерви виробничої потужності в системі управління підприємства	82
Розділ 3. УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
3.1. Методичні рекомендації щодо обґрунтування зміни обсягу й технологічної структури виробничої потужності	94
3.2. Економічна оцінка гнучкості виробничої потужності	107
3.3. Удосконалення методики оцінки інвестиційних витрат, пов'язаних із розширенням виробництва	117
Література	130
Додатки	143

ВСТУП

Зростання доходів населення, підвищення його купівельної спроможності та попиту на продовольчі товари, посилення вимог покупців до якості й безпеки харчових продуктів є основними факторами збільшення виробництва в кондитерській галузі.

Наявність великої конкуренції між провідними виробниками на внутрішньому ринку кондитерської продукції сприяє активізації інвестиційних процесів, спрямованих на розширення й уведення в експлуатацію нових виробничих потужностей. У той же час можливості здійснення інвестиційної діяльності українських промислових підприємств обмежені низькою рентабельністю продукції, що обумовлює жорсткі вимоги до обґрунтування необхідних обсягів виробничої потужності й відповідних інвестиційних ресурсів. Водночас має місце об'єктивний процес скорочення термінів експлуатації діючих виробничих потужностей, викликаний прискореними темпами створення й освоєння виробництва нових видів продукції. Це потребує формування якісно нових конкурентоспроможних виробничих потужностей, що здатні оперативної реагувати на зміну споживчого попиту, а також мають важливу властивість — гнучкість.

Формування й використання виробничих потужностей на підприємствах кондитерської галузі характеризується позитивною динамікою підвищення ефективності даних процесів. Стійке зростання обсягів виробництва, розширення ринків збуту, зростання купівельної спроможності населення обумовлюють наявність процесів нарощування виробничих потужностей за умов їх одночасної реструктуризації в напрямку виробництва високоякісної продукції середнього та вищого цінових сегментів. Процеси злиття й поглинання сприяють консолідації активів і підвищують інвестиційні можливості виробників щодо здійснення технічного оновлення й розширення виробництва. Високий рівень конкуренції змушує кондитерські підприємства не тільки постійно оновлювати та поліпшувати асортимент вироблюваної продукції, але й застосовувати широкий спектр маркетингових заходів, більшість із яких є витратними й потребує залучення значних фінансових ресурсів, що зрештою підвищує собівартість продукції та знижує ефективність інвестиційних процесів.

Однією із суттєвих проблем багатьох підприємств останніми роками стає дефіцит виробничих потужностей, своєчасне виявлення якого по-

требує створення системи загальнодержавного статистичного обліку на макrorівні. Відсутність системи статистичного обліку виробничої потужності підприємства й рекомендацій щодо оперативного виявлення, аналізу й використання поточних резервів виробничої потужності знижує вірогідність оцінки виробничих можливостей підприємств і ефективність інвестиційних процесів із нарощування виробничої потужності.

В умовах створення нових виробничих потужностей їх раціональна структура може бути сформована тільки з урахуванням впливу нових умов господарювання та цілей підприємства. Водночас систематизація чинників формування виробничої потужності є також необхідною для ухвалення управлінських рішень про створення нових, розширення та диверсифікацію діючих виробничих потужностей. Обґрунтування умов економічної ефективності розширення й освоєння нових виробничих потужностей може бути засноване на застосуванні системи спеціальних техніко-економічних показників та їх критеріїв, які встановлюють економічні межі продуктивного використання виробничого потенціалу в умовах змінного попиту на продукцію, що надасть можливість оцінювати розвиток економічних та організаційних процесів на підприємстві за конкретний період, а також здійснювати їх планування з установленням економічних критеріїв ефективності.

Наявність властивості взаємозамінності та багатофункціональності виробничої потужності обумовлює необхідність застосування систем технологічного устаткування із принципово новими властивостями, що полягають у гнучкості різних характеристик технології та виробництва. У цих умовах важливою властивістю виробничої потужності стає її гнучкість — здатність швидко реагувати на зміну умов зовнішнього та внутрішнього середовища і, у першу чергу, попиту на продукцію, у результаті чого забезпечується гнучкість функціонування підприємства, його мобільність щодо попиту і здатність до скорочення або збільшення виробництва, що передбачає необхідність гнучкого управління інвестиційними витратами. В умовах розширення виробництва під час визначення його економічно доцільної рентабельності необхідно враховувати вплив різних видів гнучкості.

Необхідність безперервного оновлення продукції, що виготовляється на кондитерських підприємствах, процеси нарощування обсягів виробництва, невизначеність споживчого попиту в довгостроковому періоді обумовлюють потребу створення резервів виробничих потужностей, які можуть забезпечувати конкурентоспроможну позицію підприємства у періоди короткочасного підвищення попиту на продукцію, коли введення в дію додаткової нової виробничої потужності може бути здійснене лише зі значним запізненням.

Наявність тривалих за часом технологічних операцій, безперервність технологічного процесу виробництва на більшості кондитерських підпри-

емств, з одного боку, а також стабільно високий попит на продукцію, з іншого боку, призводять до необхідності роботи підприємств у двох- або трьохзмінному режимі. У цих умовах із метою виявлення можливих резервів поліпшення економічних результатів або елементів дефіциту виробничої потужності певних видів, а також максимального використання технологічного устаткування необхідно здійснювати аналіз технологічної структури фактичного випуску продукції та її зіставлення з технологічною структурою виробничої потужності. Визначальною особливістю кондитерського виробництва є значна тривалість технологічного циклу виготовлення деяких видів продукції, яка також призводить до необхідності роботи підприємств у двох- або трьохзмінному режимі.

Одним із головних завдань поточного планування має бути визначення економічно доцільних обсягів і структури виробництва продукції з урахуванням існуючих виробничих ресурсів і ринкових обмежень у короткостроковому періоді. Для ухвалення рішень про зміну технологічної структури виробництва слід використовувати як критерії споживчий попит на продукцію, технологічну структуру виробничої потужності й обсяг прибутку підприємства.

Визначення доцільних обсягів нарощування виробничої потужності в умовах розширення виробництва має передбачати оцінку співвідношення прогнозованого обсягу продажу, відповідної виробничої потужності підприємства й інвестиційних витрат. При цьому важливою є не тільки можливість розширення виробництва щодо обсягів продукції, але й можливість забезпечення більшої гнучкості виробничої потужності в умовах динамічно змінюваного попиту на продукцію, що зрештою сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

РОЗДІЛ 1 | ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

1.1. Теоретичні основи формування виробничої потужності підприємства

Розширення діяльності підприємств, з одного боку, є об'єктивною закономірністю, обумовленою планомірною інвестиційною діяльністю, спрямованою на створення й уведення в дію нових виробничих потужностей, експлуатація яких призначена забезпечити не тільки збільшення обсягів випуску продукції, але й виробництво нової, конкурентоспроможної високотехнологічної продукції. З іншого боку, вплив ринкових чинників і, у першу чергу, існування конкурентного середовища обумовлює необхідність підтримки високого інноваційного рівня та якості продукції, що є можливим за наявності високотехнологічного обладнання, здатного оперативно переходити на виробництво нових видів продукції відповідно до змін попиту. У багатьох випадках підприємство може успішно просуватися на нові ринки тільки тоді, коло воно може придбати нові ресурси та необхідну компетенцію [2, с. 20].

«У даний час, — як указує В.М. Тісунова, — Україна стикнулася із проблемою структурних перетворень національної економіки, які пов'язані не тільки з необхідністю становлення ринкових відносин, але й об'єктивною потребою відповідати розвинутим світовим господарським системам» [124, с. 243]. Нові економічні процеси, що відбуваються на світовому ринку, створення глобальних ринків і процеси інтеграції підсилюють конкуренцію виробників і зумовлюють необхідність постійного підвищення технічного рівня виробництва з метою утримання ринкових позицій. Як зазначає А.А. Чухно, «сучасна економічна наука, що спирається на цивілізований підхід, виходить із того, що визначальним чинником розвитку економіки і суспільства в цілому є технологічний спосіб виробництва» [144, с. 16]. У цих умовах інноваційний розвиток стає пріоритетним напрямом стратегії держави й більшості товаровиробників. Досліджуючи сутність науково-технологічного розвитку і його роль у сучасній економіці, А.А. Чухно відзначає: «Науково обґрунтовано і практично до-

ведено, що тільки перехід до інноваційного типу розвитку може органічно поєднувати кількісне зростання з підвищенням якісних показників економічного розвитку, збільшення обсягу виробництва — з підвищенням його ефективності. Саме цей тип розвитку базується на нововведеннях, перш за все науково-технологічних, що дозволяє при зменшенні витрат виробництва збільшувати його обсяги і ефективність, підвищувати якість продукції» [144, с. 18-19]. Науково-технологічний розвиток, забезпечення високих темпів економічного зростання як основа вирішення соціальних проблем передбачає залучення великих обсягів інвестицій, активізацію інвестиційних процесів у стратегічно важливих галузях промисловості.

У світовій практиці економічної діяльності підприємств розвинених країн світу використовуються різні індикатори оцінки доцільності здійснення інвестиційних процесів. Одними з основних індикаторів необхідності й доцільності технічного оновлення виробництва є виробнича потужність та рівень її використання [136; 139].

Кожне підприємство як товаровиробник має певну виробничу потужність, яка справляє вирішальний вплив на багато важливих параметрів його виробничої діяльності. Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг), заздалегідь визначених номенклатури, асортименту та якості за умови найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва. Досліджуючи сутність виробничої потужності, Й.М. Петрович зауважує, що виробнича потужність як технічна категорія визначається наявністю технологічного ресурсу, який міститься у виробничих основних фондах і виражається найбільшою кількістю продукції у вартісній формі, яка може бути виготовленою за встановлений робочий час [97]. Такий підхід до виробничої потужності використовується деякими авторами для визначення техніко-технологічного потенціалу підприємства як його здатності «виробляти в певний період часу якісну продукцію певного асортименту і технічного рівня на основі створеної системи елементів організаційно-економічної структури, яка постійно удосконалюється на інноваційній основі» [31, с. 27].

Дослідження О.М. Азарян та П.О. Шаповалова свідчать, що виробнича потужність багатьма науковцями розглядається як характеристика стратегічного потенціалу підприємства. Водночас, за оцінками авторів, основні засоби та виробнича потужність формують потенціал сучасних підприємств не більш ніж на 60% [3, с. 17; 47]. Оцінка використання виробничої потужності здійснюється на основі відповідного коефіцієнта шляхом зіставлення фактичного обсягу виробництва й величини виробничої потужності. Якщо розглядати загальноекономічний аспект виробничої

потужності, можна стверджувати, що рівень використання виробничої потужності кількісно виявляє ставлення системи управління підприємством до технологічного ресурсу з позиції його застосування, виходячи із зовнішніх і внутрішніх умов виробництва.

Обґрунтування обсягу, складу та структури необхідної виробничої потужності, що відповідає вимогам конкурентного середовища, має важливе значення, оскільки істотно впливає на формування загальної стратегії розвитку підприємства. Виробнича потужність визначає ринкову значущість підприємства як виробника певної продукції або послуги [60, с. 83]. Прогнози споживчого попиту і ступеня проникнення підприємства на ринок конкретного продукту є основними зовнішніми чинниками, що характеризують ринкову ситуацію та впливають на процеси формування необхідної виробничої потужності. Водночас за наявності об'єктивної необхідності створення нових виробничих потужностей обмежені обсяги виробничих ресурсів можуть бути головною перешкодою подальшого розширення або диверсифікації виробництва. Як указує В.Г. Герасимчук, в умовах обмеженості ресурсів стратегія підприємств має швидко реагувати на їх зміну і своєчасно знаходити відображення в оперативних планах підприємства [30, с. 3].

При управлінні процесами формування виробничих потужностей і їх використання в умовах конкурентного ринку на підприємстві мають ставитися та вирішуватися одночасно два завдання:

перше — створення міцної економічної основи для успішного поточного використання наявних виробничих потужностей і одержання сталого найбільшого прибутку в короткостроковому періоді;

друге — підготовка перспективних виробничих потужностей у довгостроковому періоді з метою поступового переходу на виготовлення нової продукції без суттєвих витрат часу та фінансових втрат унаслідок призупинення виробництва.

Таким чином, повсякденну роботу, пов'язану із забезпеченням ефективної економіки підприємства в поточному періоді, що є вкрай важливим для існування підприємства, необхідно поєднувати з не менш важливою роботою на перспективу. Така робота може супроводжуватися наявністю суттєвих ризиків, пов'язаних із неможливістю достатньо точно оцінити ринкову ситуацію на перспективу, а саме врахувати чинники ринкового середовища.

Світовий досвід ефективної експлуатації виробничих потужностей в умовах підйому і спаду економіки, а також практика роботи українських підприємств в умовах розвитку відносин ринкового типу свідчать про необхідність розробки сучасних підходів до управління процесами формування та використання виробничих потужностей підприємств [153 — 155]. У той

же час має місце об'єктивний процес скорочення термінів експлуатації діючих виробничих потужностей, викликаний прискореними темпами створення й освоєння виробництва нових видів продукції. Прискорення темпів зміни споживчого попиту, яке спостерігається останніми роками, стимулює виробників товару змінювати асортимент виробництва, що у свою чергу стимулює виробників основних засобів прискорювати розробки нової техніки та технології. Період експлуатації виробничої потужності багато в чому залежить від тривалості життєвого циклу виробу, який, як указує С.В. Коверга, визначається взаємодією двох протилежних тенденцій: прагнення підприємства до випередження конкурентів щодо виробництва нової продукції та бажанням одержати максимум можливого з виробництва виробів, які є вже освоєними [60, с. 84].

Ситуація, яка в цілому склалася у промисловості протягом тривалого часу, характеризується низьким рівнем використання виробничих потужностей. Вона визначає характер очікуваного економічного зростання, яке найближчими роками здійснюватиметься за рахунок їх більш повного завантаження. Можливі варіанти економічного зростання в окремих галузях економіки визначатимуться характером інвестиційних процесів. Наявність вільних виробничих потужностей в Україні у 1999-2002 рр. стала основним джерелом економічного зростання в ці роки [51, с. 39].

У нових умовах економічного розвитку все більш актуальним є питання формування якісно нових конкурентоспроможних виробничих потужностей підприємств промисловості, здатних гнучко реагувати на зміну чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. На підприємствах, які виготовляють товари та продукти широкого споживання, процеси оновлення матеріально-технічної бази вже почалися. Проте вони носять стихійний характер, відбуваються безсистемно, не мають відповідного науково-методичного й організаційного забезпечення, що іноді призводить до негативних результатів. Водночас немає державних програм, спрямованих на розробку загальногосподарської стратегії розвитку окремих галузей і всієї промисловості в цілому з урахуванням накопиченого позитивного досвіду багатьох підприємств та історичних умов функціонування господарства в Україні. Відзначаючи значущість інноваційної діяльності в розвитку економіки України, О.І. Амоша зауважує, що розвиток промисловості в даний час перебуває «на стадії використання створених раніше потужностей і застарілої, як правило, структури виробництва» [6, с. 3].

Розв'язання цієї наукової та практичної проблеми можливе на основі дослідження й оцінки чинників формування та використання виробничих потужностей за умови кількісних і тимчасових обмежень попиту на продукцію, існуючих нових технологій із метою одержання мінімальних середніх витрат

виробництва у тривалому періоді. Здійсненню економічних перетворень в Україні, ефективному використанню й оновленню виробничих потужностей поки що перешкоджає недостатня вивченість економічних процесів і їх закономірностей, що існують у виробництві, зокрема процесів нагромадження капіталу, що обумовлює необхідність розробки нових підходів до управління процесами формування й використання виробничих потужностей підприємств кондитерської галузі.

При цьому значна частина досліджень спрямована на розробку концепцій державної промислової політики формування й використання виробничого потенціалу, дослідження соціально-економічних проблем формування й експлуатації виробничих потужностей, їх ресурсного забезпечення й ефективного використання. Крім того, питання управління процесами розширення виробничих потужностей і формування відповідної ефективної інвестиційної діяльності не розкриті повною мірою, а інструменти й економічні методи, які дозволяють здійснювати поточне управління цими процесами, практично не представлені. Тому існуючий досвід управління потребує подальшого розвитку й удосконалення з урахуванням класичних положень теорії менеджменту, вимог системного підходу, особливостей сучасного етапу трансформації механізмів господарювання, глибокого дослідження сутності виробничої потужності та її ролі в управлінні підприємством, розробки наукових аспектів і практичних рекомендацій щодо управління виробничою потужністю.

Економічні умови господарювання, зовнішнє середовище суттєво впливають на можливості підприємств щодо реалізації процесів відтворення основних засобів, упровадження нових технологічних процесів, окремих об'єктів обладнання. Основними чинниками, за допомогою яких нові умови господарювання впливають на ухвалення управлінських рішень щодо створення нових, розширення і диверсифікацію діючих виробничих потужностей, для промислових підприємств України є:

- розробка й реалізація стратегії розвитку виробництва, включаючи реструктуризацію виробництва як елемент його розвитку;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що виготовляється українськими підприємствами;
- необхідність оновлення й розширення асортименту продукції, що обумовлено змінами споживчого попиту;
- пошук і реалізація резервів підвищення ефективності виробництва;
- зниження рівня споживаних ресурсів, витрат і собівартості продукції.

Стойке економічне зростання, яке відбувалося впродовж шести років, з одного боку, і наявність застарілих виробничих потужностей —

з іншого, призвели до зниження інвестиційної активності промислового зростання, оскільки існуючі виробничі потужності є досить зношеними, а нові здебільшого ще не введені в експлуатацію [147; 148]. Для одержання об'єктивної та достовірної оцінки стану виробничих потужностей необхідна інформація офіційної державної статистики щодо їх наявності, складу та структури, руху та використання, що здійснити сьогодні неможливо внаслідок відсутності державної системи статистичного обліку даних показників.

Тривалий час у системі статистичного обліку підприємств передбачалася щорічна форма звітності «БП» — баланс виробничої потужності, яка містила необхідну інформацію, проте згодом вона була відмінена [146]. Тому всі оцінки науковців та практичних робітників щодо оцінки виробничої потужності підприємств або виробничого потенціалу носять приблизний характер, а результати можуть суттєво відрізнятися від фактичного обсягу встановленої виробничої потужності.

Планування виробничої потужності має важливе значення не тільки в раціональному використанні ресурсів, а й у стабілізації виробництва й насиченні ринку необхідними товарами. У ринкових умовах виробнича потужність обумовлює річний обсяг пропозиції підприємства, що враховує наявність і використання ресурсів, рівень і зміни діючих цін та інші фактори. Виробнича потужність і пропозиція характеризують технологію та організацію виробництва, які діють на підприємстві, склад і кваліфікацію персоналу, а також динаміку їх зростання й перспективи розвитку. Запроектована виробнича програма підприємства має пройти ресурсне обґрунтування, тобто узгодження (з огляду на можливість її виконання) із необхідними виробничими потужностями, трудовими, матеріальними й інвестиційними ресурсами.

Планова виробнича потужність має бути достатньою для задоволення попиту на товари й послуги, що виробляє підприємство, протягом ряду років з урахуванням сезонних і циклічних коливань попиту, тенденцій його зростання або скорочення. Обґрунтування виробничої програми відповідно до виробничої потужності має здійснюватись у кілька етапів, серед яких першочерговими є визначення максимального обсягу випуску виробів, що може бути забезпечений наявною виробничою потужністю підприємства, і обчислення необхідного введення в дію нових (додаткових) потужностей завдяки технічному переозброєнню або розширенню підприємства.

Зміна умов формування виробничих потужностей, нові вимоги до їх використання зумовлюють необхідність уточнення цієї економічної категорії в сучасних умовах. На сьогодні в економічній науці та практиці використовується поняття виробничої потужності, запропоноване українськими та російськими економістами в роки адміністративно-командної системи

управління й офіційно закріплене у відповідних інструктивних і методичних матеріалах. Дане визначення базується на врахуванні параметрів і нормативів в основному виробничого характеру. При цьому вплив ринкових чинників, економічні критерії та інші аспекти ефективного використання виробничих можливостей як окремих підприємств, так і галузей не враховуються. Як відзначають учені, виробничі потужності й основні виробничі засоби як економічні категорії взаємопов'язані між собою, доповнюють одна одну й мають розглядатися в комплексі [137, с. 110].

Дослідженню питань, пов'язаних з обґрунтуванням, плануванням і аналізом рівня використання виробничої потужності, резервами поліпшення її використання на підприємствах і в галузях, присвячені праці багатьох учених, серед яких М.П. Хохлов, І.Б. Швець, Й.М. Петрович [95 — 97; 136; 146]. Наведені дослідження категорії «виробнича потужність» виходять з її властивості як технічної категорії, яку свого часу обґрунтував німецький дослідник К. Меллерович і яка лежить в основі методологічного підходу українських авторів [150]. Дослідження науковців пов'язані переважно з обґрунтуванням виробничої потужності у стабільних умовах виробництва або на підприємствах, які тривалий час виготовляють продукцію з незмінними технічними та споживчими якостями. До таких підприємств належать галузі важкої промисловості і, перш за все, машинобудування. Разом із тим науково обґрунтованого визначення виробничої потужності, яке враховувало б мінливі ринкові умови й економічні, а не технічні результати її використання, у даний час у спеціальній науковій літературі в Україні немає.

Потреба розробки державної стратегії створення нових виробничих потужностей галузей, питання ефективного управління процесами формування й використання виробничих потужностей також не знаходять необхідного відображення в економічній політиці уряду. Водночас останніми роками офіційні та приватні інформаційно-аналітичні агентства, Державний комітет статистики України систематично публікують огляди про стан товарних ринків, у яких одне з важливих місць посідають оцінки існуючих виробничих потужностей підприємств і галузей. При цьому методологія оцінки даного техніко-економічного показника використовується застаріла або заснована на непрямих оцінках експертів. Показовою є ситуація, коли оглядова інформація містить дані про обсяги виробництва, які значно перевищують наявний рівень виробничої потужності, який також наводиться в цих матеріалах.

У європейській економічній літературі, спеціальній літературі США, Канади та інших країн питання перспективного формування й економічної оцінки результативності використання виробничих потужностей, їх впливу на фінансовий стан підприємств завжди привертають пильну увагу багатьох наукових і практичних працівників. Розвинуті країни світу

вже мають достатній досвід наявності різних ситуацій, пов'язаних із різними умовами використання виробничої потужності, а саме під час економічного підйому та спаду виробництва. Такі дослідження й оцінки є особливо необхідними в періоди динамічного підйому та різкого спаду економічної активності. В основі вищезазначених підходів лежить категорія «економічна виробнича потужність», що являє собою обсяг виробництва, який відповідає в даних конкретних умовах мінімуму середніх питомих витрат або максимуму прибутковості [153 — 155]. Важливою відмінною рисою цієї категорії від технічної виробничої потужності є врахування економічних результатів використання виробничої потужності, що відображає обсяг прибутку.

З урахуванням впливу додаткових чинників економічна виробнича потужність може визначатися також як обсяг продукції, який може бути вироблений при мінімальних середніх виробничих і збутових витратах в умовах наявності існуючих засобів виробництва, організації виробництва і праці та фіксованих цінах на фактори виробництва в конкретний період часу [146]. Свого часу в рекомендаціях ЮНІДО щодо підготовки промислових техніко-економічних досліджень для країн, які розвиваються, відзначалося, що дана потужність має відповідати величині попиту, заданого в дослідженні ринкової кон'юнктури, тобто зафіксована на певний момент часу зі стабільним споживчим попитом [98, с. 76]. Тривалість такого стабільного періоду може суттєво коливатися залежно від видів продукції, що виготовляється, умов ринкового середовища, фінансового стану підприємства.

Німецький економіст К. Меллерович категорію економічної виробничої потужності також визначає як обсяг виробництва, що відповідає мінімуму витрат на виготовлення одиниці продукту [155, с. 46]. При цьому багато зарубіжних економістів відзначають наявність існування об'єктивного взаємозв'язку між технічною та економічною потужністю [156, с. 26]. Проте конкретної функціональної залежності між цими категоріями авторами встановлено не було. Як указував К. Меллерович, «єдине, що не становить сумнівів, — це те, що економічна потужність за своєю суттю є величиною, що відповідає певному коефіцієнту використання технічної потужності і є меншою за останню» [155, с. 45]. Наявність великої кількості чинників ринкового середовища, які визначають величину економічної потужності, їх безперервна зміна в часі є основною перешкодою для здійснення розрахунку величини економічної потужності й установлення її взаємозв'язку з технічною потужністю, особливо для підприємств із багатонаменклатурною продукцією. Тому величина економічної потужності підприємства може бути встановлена тільки для нетривалого періоду часу з відносно незмінними організаційно-технічними

умовами функціонування. Водночас, як свідчить досвід роботи, українські підприємства відчувають потребу у відповідній науково-методичній базі щодо обґрунтування умов ефективної експлуатації наявних виробничих потужностей із врахуванням ринкового попиту.

Дослідження зміни темпів зростання прибутку й виробничої потужності показують, що «підвищення рівня використання виробничих потужностей за умов рентабельної роботи супроводжується зниженням темпів приросту прибутку на одиницю приросту виробничої потужності» [146, с. 114]. Характер залежності має приблизно однакову тенденцію для різних підприємств і умов виробництва (рис. 1.1). Така ситуація пояснюється непропорційним зростанням постійних витрат, що спрямовуються на утримання об'єктів виробничих засобів при використанні виробничої потужності на рівні, близькому до максимально можливого — 100%, а саме суттєво зростають витрати на поточні ремонти та профілактичні огляди устаткування. Використання обладнання на рівні, який наближається до максимального, призводить до появи більшої кількості технічних негараздів, поломок, усунення яких потребує більших коштів. Тому зростання прибутку за таких умов відбувається значно меншими темпами, що обумовлює необхідність обґрунтування доцільності створення технологічних резервів виробничої потужності.

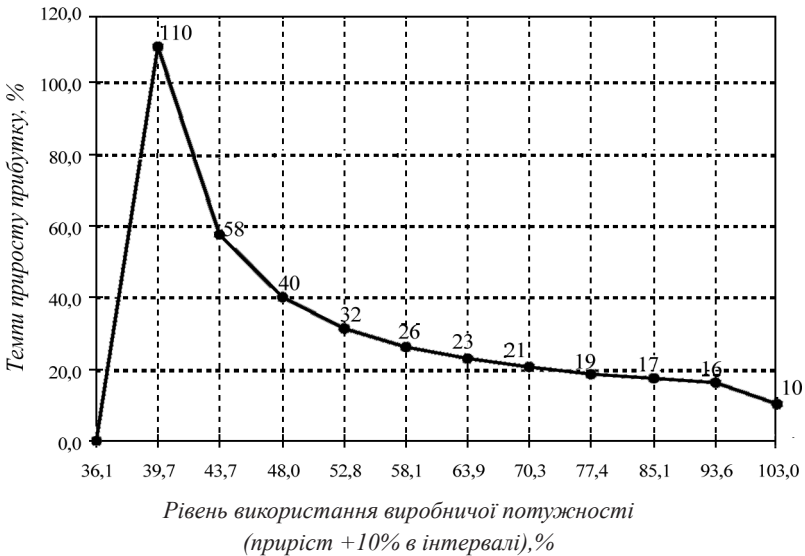


Рис. 1.1. Зміна темпів зростання прибутку залежно від рівня використання виробничої потужності [146, с. 115]

Одночасне підвищення рівня використання виробничої потужності, як правило, супроводжується зростанням постійних витрат. У цілому має місце тенденція незначного приросту прибутку при одночасному зниженні рентабельності продукції для умов роботи підприємства з високим рівнем використання виробничої потужності.

Для майбутнього періоду встановлення необхідного обсягу виробничої потужності, яка відповідає мінімуму витрат, можливе при дотриманні ряду певних умов. Насамперед необхідно виконати ретроспективний аналіз показників використання виробничої потужності за період будь-якої тривалості, для якого її величина не змінювалася ні в результаті розширення або ліквідації об'єктів, ні в результаті їх модернізації. Обсяг продажу, частка бракованої продукції, адміністративні та збутові витрати й податкові виплати мають бути встановлені в цьому випадку пропорційно до рівня використання виробничої потужності.

Необхідною умовою здійснення аналізу є наявність налагодженої системи обліку й системи інформаційного забезпечення, включаючи оперативне надходження інформації щодо кожного з видів продукції, які виробляються підприємством. У результаті значної різноманітності видів продукції, які одночасно виготовляються, є можливою безліч комбінацій обсягів продуктів, включаючи перспективу. Тому в цілому для підприємства може бути визначено декілька варіантів діапазонів величини економічної потужності, кожний із яких може бути реалізований за певних умов. Оскільки структура витрат виробництва окремих продуктів є непостійною і залежить не тільки від обсягів виробництва, але й від зміни цін на сировину, робочу силу, послуги та готову продукцію, то кількість можливих варіантів рівнів використання виробничої потужності істотно зростає.

З урахуванням багатоваріантності умов виробництва й економічних параметрів ринкової кон'юнктури можна сформулювати нове визначення економічної виробничої потужності підприємства, яке варто розглядати як основоположний методологічний підхід до використання виробничої потужності підприємства. Таким чином, категорія «економічна виробнича потужність» — це така продуктивна здатність устаткування, повне використання якого відповідає обсягу випуску продукції, при якому досягається оптимальний розподіл постійних витрат, а питомі витрати досягають мінімуму при максимальному обсязі прибутку.

Економічна виробнича потужність, на відміну від технічної виробничої потужності, може використовуватися як один із основних критеріїв ефективності виробництва, який установлює взаємозв'язок між максимальною продуктивною здатністю устаткування й економічними результатами його використання, питомими витратами та сукупним прибутком підприємства. При цьому на процес формування й використання виробничої по-

тужності конкретного підприємства впливає безліч чинників, установа й оцінка сили впливу яких є важливим аспектом управління виробничими потужностями підприємств. Такі чинники можуть суттєво впливати на оцінки фахівців щодо можливостей використання виробничої потужності. Так, останнім часом одним із найвпливовіших чинників є ситуація на ринку праці, яка пов'язана із браком необхідних фахівців або труднощами підбору й найму персоналу відповідної кваліфікації, що, у свою чергу, супроводжується фінансовими витратами підприємств.

Формування економічної виробничої потужності можна подати таким чином. Фактична номенклатура продукції, яка характеризується певним набором питомих змінних і постійних витрат, питомим прибутком, а також натуральний обсяг виробництва кожного продукту формують сукупний обсяг виробництва продукції на підприємстві. На основі існуючої структури фактичного випуску продукції можна визначити максимально можливий обсяг виробництва за умови мінімуму штучних витрат і максимуму загальної величини прибутку підприємства, а також за наявності обмежень щодо продуктивності технологічного устаткування. При цьому передбачається, що обмежень за виробничими ресурсами немає, у тому числі за фінансовими. У практичних умовах обсяг виробництва конкретного продукту під час розрахунку обсягу економічної потужності може бути визначений шляхом розв'язання оптимізаційної задачі лінійного типу.

Схематично процес формування економічної виробничої потужності для підприємства з багатономенклатурною продукцією та незмінними умовами господарювання показано на рис. 1.2. Зрештою обсяг економічної виробничої потужності на певний період буде визначатися мінімальною собівартістю умовної одиниці продукції, а саме мінімальними середніми величинами питомих змінних, постійних витрат і максимумом прибутку. Сукупність обсягів виробництва у вартісній оцінці за кожним видом продукції становитиме обсяг економічної виробничої потужності підприємства в конкретний календарний період.

Останніми роками в економіці України спостерігається диспропорція в динаміці виробничих потужностей і обсязі виробництва продукції, з одного боку, обсяг виробничих потужностей у більшості галузей промисловості України істотно скоротився внаслідок їх фізичного вибуття з різних причин. З іншого боку, упродовж декількох останніх років тривав процес збільшення обсягів виробництва продукції. У результаті цих двох протилежних економічних процесів у деяких галузях починає складатися негативна ситуація, обумовлена браком виробничих потужностей при одночасній відсутності необхідних резервів.

Через існування у промисловості загальної несприятливої ситуації, яка полягає у тривалому недовантаженні наявних виробничих потуж-

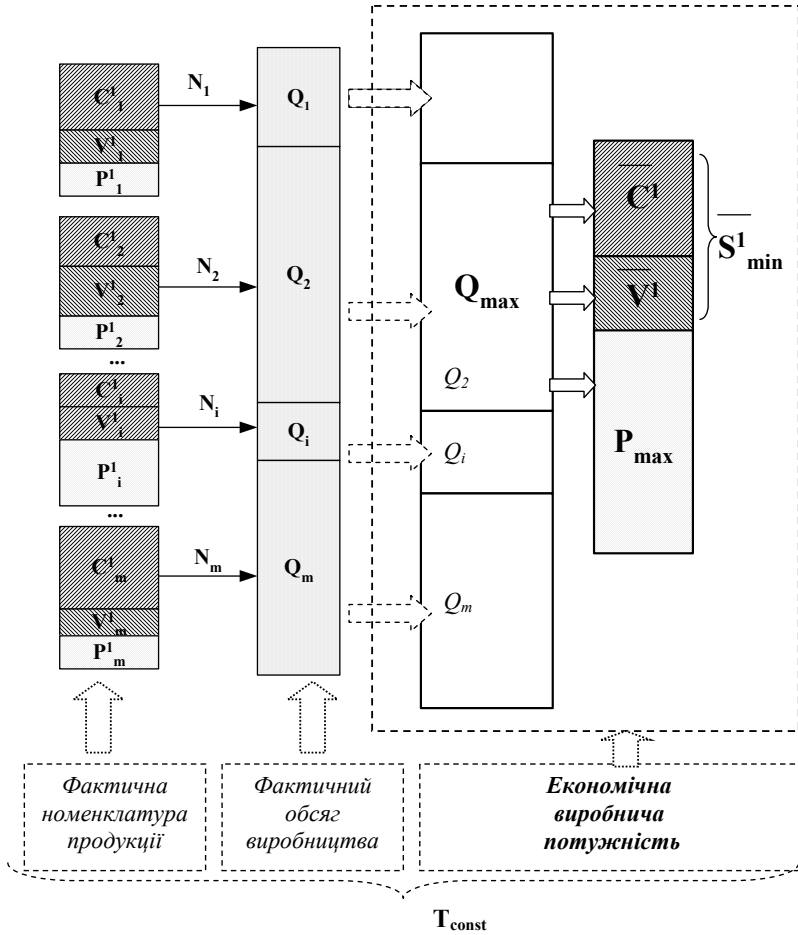


Рис. 1.2. Схема формування економічної виробничої потужності підприємства:

- C^1_m, V^1_m, P^1_m – постійні, змінні витрати, прибуток на одиницю продукції, грн.;
- $N_1, N_2, \dots, N_i, \dots, N_m$ – фактичний натуральний обсяг продукції, нат. од.;
- $Q_1, Q_2, \dots, Q_i, \dots, Q_m$ – фактичний обсяг виробництва продукції, грн.;
- Q_{max} – максимальний обсяг виробництва продукції, грн.;
- $\bar{C}^1, \bar{V}^1, \bar{S}^1_{min}$ – середні питомі постійні, змінні витрати, собівартість продукції, грн.;
- P_{max} – сукупний обсяг прибутку, грн.;
- $i = 1, 2, \dots, m$ – номенклатура продукції,
- T_{const} – термін часу з незмінною номенклатурою продукції.

ностей і їх відносному надлишку, ряд галузей є позитивним винятком і потребує введення нових виробничих потужностей не тільки внаслідок впливу ринкових чинників, але й унаслідок їх фізичного браку. Така ситуація є характерною для підприємств харчової галузі, кондитерської, будівельних матеріалів, на продукцію яких спостерігається стабільно зростаючий попит. Для підприємств цих галузей головною рушійною причиною введення нових об'єктів є дисбаланс попиту та пропозиції при обмеженні останньої. При цьому в найближчій перспективі ситуація з дефіцитом виробничих потужностей посилюватиметься.

Інші галузі, підприємства яких мають недостатньо високий рівень використання виробничої потужності, змушені також здійснювати введення нових виробничих потужностей, проте для них головним чинником є неможливість за технологічними параметрами виробляти конкурентоспроможну продукцію на незавантажених потужностях. До таких галузей належать машинобудування, металургія, текстильна галузь. Таким чином, незважаючи на наявність відмінностей у причинах необхідності здійснення введення нових виробничих потужностей, результат є однаковим для всіх — реструктуризація, уведення нових виробничих потужностей, а також розширення діючих на новій технологічній основі.

За роки економічного підйому в Україні ситуація дещо поліпшилась проте надмірність, як і раніше, домінує, і для переважної більшості українських виробників обмеження щодо обсягу виробничої потужності є все ще неістотним і не впливає суттєво на обсяги продукції. Одним зі шляхів ліквідації надлишку виробничої потужності є створення нових підрозділів на підприємствах або виділення таких організаційних структур у самостійні господарські одиниці, що може привести до розширення видів діяльності підприємства або, навпаки, стати предметом управлінських рішень щодо подальшої передачі на сторону частини потужностей.

Дефіцит виробничих потужностей є багатограним і неоднозначним поняттям. Найчастіше ця категорія трактується спрощено й характеризує ситуацію, коли нестача устаткування або його продуктивна здатність обмежують виробництво продукції. Проте, використовуючи формальний підхід, навіть в умовах дефіциту потужностей можна збільшити виробництво продукції у вартісному виразі за рахунок застосування більш витратних технологій і способів виробництва. Одночасно виробництво продукції на більшості підприємств є агрегатним показником, що містить велику кількість складових. Виробник майже завжди має більш-менш широкі можливості для маневрування, що дозволяють йому нарощувати загальний обсяг виробництва продукції навіть в умовах дефіциту потужностей щодо окремо взятих продуктів за рахунок зміни свого асортименту. Тому виявлення, ідентифікація та кількісна оцінка дефіциту вироб-

ничих потужностей у промисловості або окремо взятій галузі є досить складним завданням.

Виявити дефіцит виробничих потужностей можна шляхом запровадження системи державного статистичного обліку даного показника, який існував упродовж 90-х років і аж до 2000 р. За відсутності системи статистичного обліку, як свідчить досвід промислово розвинених країн, ефективними способами оцінки поточного дефіциту є проведення анкетування, опитувань керівників і фахівців підприємств щодо наявності можливого дефіциту виробничих потужностей за конкретними видами продукції. Проведені дослідження на підприємствах кондитерської галузі дозволили зробити висновок про те, що обмеження виробничої потужності протягом тривалого часу були менш значними порівняно з обмеженнями споживчого попиту. Існування надлишку виробничих потужностей, який переважав досить тривалий час на підприємствах кондитерської галузі, поступово змінюється появою їх дефіциту.

Важливим аспектом ідентифікації дефіциту виробничої потужності є методологічний підхід до його оцінки й вимірювання, заснований на показнику рівня використання виробничої потужності підприємства. За однакових умов функціонування та впливу однотипних чинників брак виробничих потужностей, як правило, спостерігається там, де виробниче устаткування працює інтенсивніше. І, навпаки, на тих підприємствах, де устаткування тривалий час не використовується або завантажене вкрай недостатньо, дефіциту потужностей, як правило, не виникає. З урахуванням цих ситуацій визначення дефіциту виробничої потужності має здійснюватися виходячи з умови, коли поточний рівень використання виробничих потужностей на підприємстві дорівнює або більший від критичного значення рівня використання виробничих потужностей, що спостерігається в конкретних умовах роботи підприємства. При цьому величина критичного рівня використання виробничої потужності для кожного підприємства є індивідуальною й залежить від специфіки його діяльності.

Перевагою пропонованого підходу є, перш за все, об'єктивність оцінки. На відміну від непрямих методів оцінки, заснованих на опитуванні або анкетуванні й пов'язаних із наявністю суб'єктивної думки кожного респондента, такий підхід передбачає встановлення єдиного критерію для всіх підприємств. Особливістю цього підходу є наявність індивідуальних критичних значень рівня завантаження устаткування для різних галузей, підприємств і умов їх роботи. Слід зважати на те, що формальне виконання даного співвідношення не враховує очікуваної зміни кон'юнктури, а саме попиту, цін на споживані ресурси, обсягів вибуття старого й уведення нового устаткування. Для врахування цих змін у майбутньому рекомендується застосування планового показника капіталоємності продук-

ції, величину якої можна встановлювати як бажану для умов конкретного планового періоду. Тому ситуацію, у якій спостерігається перевищення планової капіталоємності, можна характеризувати як існування дефіциту виробничої потужності. Одночасно з метою забезпечення й підтримки технологічної гнучкості виробництва та збереження можливості для маневру за умови зміни ринкового попиту рівень завантаження виробничої потужності має бути нижчим за величину рівня при її повному використанні.

Брак виробничих потужностей є менш жорстким обмеженням обсягу виробництва продукції порівняно з обмеженнями попиту, матеріальних і фінансових ресурсів. Як правило, підприємству вдається більшою чи меншою мірою пом'якшити таке обмеження за рахунок заміщення одного чинника виробництва іншими. Тим часом нестачу попиту або відсутність фінансових ресурсів ніякими внутрішніми резервами не відшкодувати, оскільки вони є зовнішніми обмеженнями й тому в умовах ринкової економіки є більш жорстокими, отже, впливати на них практично нереально. Водночас якими б великими не були резерви заміщення чинників виробництва, найдієвішим і найрадикальнішим способом подолання дефіциту є збільшення виробничої потужності. Чим тривалішим і гострішим є дефіцит виробничої потужності, тим за інших незмінних умов він позитивніше впливає на обсяги капітальних вкладень підприємств. Таким чином, можна припустити, що нестача устаткування здійснює помітний стимулюючий вплив на ухвалення рішення про інвестування в розширення виробничих потужностей. Надлишок виробничих потужностей, навпаки, перешкоджає зростанню економіки. Тому нестача виробничої потужності не є загрозою для економічного розвитку, а створює сильний і повноцінний внутрішній імпульс до нарощування обсягу основних засобів, посилення інвестиційної активності, що, у свою чергу, сприяє забезпеченню стійкого та довгострокового економічного зростання.

В умовах збільшення попиту й обсягів продажу наявна виробнича потужність підприємства може виявитися недостатньою і зростаюча розбіжність між попитом і виробництвом в остаточному підсумку буде сприяти розширенню виробництва. Залежно від того, наскільки швидко можна здійснити розширення виробництва, може виявитися доцільним установити виробничу потужність підприємства, яка буде більше за бажане проникнення на ринок тільки на певний період часу, і в майбутньому здійснити збільшення обсягів продажу з подальшим збільшенням потужностей підприємства. Взаємозв'язок між прогнозом обсягів продажу й потужністю підприємства залежить від надійності прогнозування ринкової кон'юнктури, еластичності попиту, співвідношення «витрати-потужність». Таким чином, оцінка необхідної виробничої потужності

підприємства на майбутній період має здійснюватись з урахуванням вищезазначених чинників. Водночас необхідно здійснювати оцінку обсягів інвестиційних і виробничих витрат для різних умов і обсягів виробництва, а також оцінку їх впливу на ціну продукції. Досягнутий обсяг виробничої потужності становитиме оптимальне співвідношення між різними результатами оцінки, аналізованими за критерієм комерційної доцільності.

1.2. Класифікація чинників формування і використання виробничої потужності

Ефективне функціонування підприємств і галузей промисловості залежить від значної кількості об'єктивних чинників, які впливають на обсяг основного капіталу й основних засобів, сформованої ними виробничої потужності й рівень її використання. Особливо ця обставина є актуальною в постійно змінюваних умовах зовнішнього та внутрішнього середовища, які обумовлені економічними процесами ринкової трансформації. Досліджуючи чинники зовнішнього середовища, які впливають на діяльність суб'єктів продовольчого ринку, О.В. Березін відзначає, що «у міру зростання швидкості змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі все складніше стає передбачати характер змін із достатнім ступенем точності, що дозволило б підприємствам своєчасно та повномасштабно реагувати на них» [13, с. 150].

Значний вплив на формування виробничої потужності здійснюють інвестиційні процеси, які сприяють розширенню обсягів потужностей, появі інвестиційно-привабливих галузей, у яких процеси нагромадження основного капіталу відбуваються найактивніше. Тому виявлення, дослідження, оцінка й облік впливу найістотніших чинників ринкової кон'юнктури набувають важливого теоретичного та великого практичного значення, особливо для розробки методів визначення величини виробничої потужності та планування рівня її використання.

Процес формування й організації використання виробничої потужності сучасного підприємства визначається впливом багатьох чинників. Під чинниками розуміються умови, необхідні для здійснення цих процесів, а також причини, що впливають на їх результати. Обґрунтування величини виробничої потужності й показників її використання має ґрунтуватися на науковій класифікації чинників і врахуванні закономірностей впливу цих чинників на кінцеві результати виробництва. Наявність великої кількості чинників, що визначають величину виробничої потужності й рівень її використання, викликає необхідність їх систематизації за

формою прояву і створення групувань за силою впливу щодо виробничих ресурсів і кінцевих результатів їх використання у виробництві.

Розробка наукової класифікації, що комплексно відображає кількість і склад чинників, які впливають на обсяг та рівень використання виробничої потужності, має не тільки важливе теоретичне, але й велике практичне значення. Зростання масштабів виробництва й підвищення його ефективності визначають необхідність пошуку резервів збільшення та поліпшення використання виробничих потужностей діючих підприємств. Тому необхідним є визначення переліку чинників, які були б основою для визначення обсягу виробничої потужності діючого підприємства й рівня її використання.

Системний підхід до дослідження чинників, що впливають на обсяг і рівень використання виробничої потужності, передбачає розгляд таких основних положень: визначення впливу на величину виробничої потужності й використання споживаних у виробництві ресурсів та процесів їх перетворення. Основні ресурси виробничого процесу представлені трьома елементами: працею, засобами праці та предметами праці. Отже, споживання й перетворення цих ресурсів є основою визначення обох видів чинників.

Питання класифікації чинників формування й використання виробничої потужності з урахуванням капіталоємності виробництва розглядали у своїх роботах російські автори, серед яких Б.В. Воскресенський, Р.Г. Маніловський, О.А. Ільїн, Л.Д. Ревуцький, А.Н. Федотов [56; 75; 102; 129; 130]. Дослідженню процесів формування виробничих потужностей промислових підприємств присвячені роботи українських учених, таких як Р.П. Атаманчук, М.І. Іванов, О.В. Льовіна, В.П. Москаленко, В.А. Михальська, Й.М. Петрович, М.П. Хохлов, І.Б. Швець [53; 82; 95; 96; 97; 136; 146]. Так, у наукових працях Й.М.Петровича досліджено теоретичні основи процесів формування капіталоємності продукції та чинників, що їх визначають, виявлено вплив на величину виробничої потужності підприємства таких чинників, як кількість технологічного устаткування і його технічний рівень, упровадження прогресивної технології. Водночас є некоректним віднесення автором до переліку чинників таких показників, як «підвищення» якості матеріалів, «удосконалення» конструкції виробу, «упровадження» прогресивної технології, оскільки вони характеризують процеси, пов'язані зі зміною чинників, і самі по собі такими не є [95]. Класифікації чинників, на думку Й.М. Петровича, «являють собою, перш за все, теоретичний аналіз кількісних і якісних чинників підвищення ступеня використання виробничих потужностей» [95, с. 17]. Проте його спроба кількісно оцінити чинники використання виробничої потужності не дала очікуваних результатів, оскільки до запропонованої автором економіко-

математичної моделі були включені як чинники формування, так і чинники використання виробничої потужності, що не дозволяє застосувати як методичний підхід автора, так і його модель для вирішення практичних завдань.

Разом із тим заслуговує на увагу пропозиція Й.М. Петровича розглядати показники якості продукції як узагальнені характеристики технічних чинників [95, с. 136-137]. Одне із принципових положень, теоретично обґрунтованих Й.М. Петровичем, полягає у висновку про основну відмінність чинників використання і чинників формування виробничої потужності: «Чинники, які визначають величину виробничої потужності та її використання, взаємопов'язані між собою. Відмінність між ними полягає в тому, що перша частина вказаних чинників характеризує потенційну величину виробничої потужності, а друга — дає можливість оцінити рівень її використання» [95, с. 13]. Означену відмінність необхідно враховувати під час розробки класифікації чинників і врахування їх кількісного впливу на формування результатів фінансової та виробничо-господарської діяльності підприємства, що обумовлюють його ефективне функціонування в короткостроковому та довгостроковому періодах.

Метод багатофакторного моделювання для аналізу виробничої потужності застосував В.П. Москаленко. Ним розроблено класифікацію чинників використання виробничої потужності, вплив яких вдалося виявити на рівні виробничих цехів підприємства. В.П. Москаленко обґрунтував необхідність використання в розрахунках виробничої потужності спеціальних нормативів, зокрема нормативного коефіцієнта змінності роботи устаткування [82, с. 19]. Запропоновані В.П. Москаленко методи розрахунку й аналізу використання виробничої потужності внутрішньо-виробничих підрозділів підприємства, а також одержані при цьому позитивні практичні результати їх застосування дають підставу розглядати виробничу потужність окремих ділянок як основні елементи виробничої потужності підприємства. Проте при цьому необхідно враховувати специфічні галузеві особливості експлуатації виробничого устаткування конкретного підприємства.

А.М. Ілишев і Н.Н. Ілишева розглядають як чинники рівня завантаження устаткування сукупну робочу силу і складові капіталу: засоби праці та предмети праці. Проте група чинників, що характеризують предмети праці, не представлена жодним кількісним показником. Водночас саме технологічна структура процесів виготовлення продукції має переважний вплив на завантаження устаткування. Недостатньо повно представлена також група чинників, які характеризують засоби праці. Авторами було враховано тільки термін використання і вартість устаткування [55, с. 175]. Однак окремі елементи запропонованої класифікації можуть

бути прийняті як основні під час розробки класифікації чинників використання виробничої потужності.

Одними з важливих чинників, що впливають на процеси формування і використання виробничої потужності промислових підприємств, є екологічні чинники, які визначають необхідність розробки й упровадження стратегії еколого-економічного управління з метою забезпечення стійкого розвитку як окремих суб'єктів, так і всього суспільства в цілому. При цьому процес переходу до стійкого розвитку охоплює всі сфери діяльності, включаючи науку, технологію, освіту, матеріальне виробництво [107, с. 10; 108, с. 69].

Дослідженню питань вартісної оцінки основних засобів, аналізу стану та ступеня їх зносу присвячені роботи А.Л. Чередника. Автор обґрунтовує наявність спотвореної оцінки ступеня зносу основних виробничих засобів на підприємствах промисловості, яка обумовлена, з одного боку, низьким рівнем використання основних засобів за минуле десятиліття і як наслідок невисоким фізичним зносом, а з іншого — неповною та невчасною індексацією основних засобів, що призвело до заниження їх вартісної оцінки [141, с. 199].

Б.В. Воскресенський і Р.Г. Маніловський розробили спрощену класифікацію чинників формування виробничої потужності, до яких вони віднесли фонд часу, кількість одиниць устаткування та трудомісткість виготовлення продукції. При цьому «найголовнішим чинником, що визначає величину виробничої потужності», автори вважають основні засоби і перш за все їх найактивнішу частину — технологічне устаткування [26, с. 22].

Теорію класифікації чинників використання виробничої потужності підприємства розробив М.У. Сліжіс. Проте з ряду чинників ним не запропоновано методики кількісної оцінки, що істотно ускладнює практичні розрахунки й можливість застосування відповідних показників у системі планування підприємства. Ці чинники пов'язані з використанням людських ресурсів і їх якісними характеристиками. Деякі чинники є взаємопов'язаними між собою та взаємообумовленими. Так, чинник «зменшення простоїв устаткування шляхом упровадження наукової організації виробництва і праці» передбачає також і «розширення зон та норм обслуговування» [118, с. 112]. Рекомендації М.У. Сліжіса щодо групування чинників на виробничо-технічні й організаційні є прийнятними для класифікації чинників використання виробничої потужності в сучасних умовах.

На необхідність здійснення факторного аналізу використання виробничих потужностей із метою виявлення конкретних причин недовантаження, розробки та здійснення заходів щодо інтенсифікації вико-

ристання потужності вказує Н.П. Коновалова [62]. Як головний чинник визначення виробничої потужності автор називає рівень трудомісткості (машиноємності) продукції, який є найважливішим показником інтенсифікації виробництва.

Проведені дослідження показали, що до цього часу ще не створено чіткої класифікації, яка визначала б умови формування і застосування виробничої потужності підприємства та галузей промисловості. Дослідження в цьому напрямі носять відверто теоретичний характер, не вирішують практичних завдань розрахунку й аналізу процесів формування та використання виробничої потужності, що є актуальним у сучасних умовах розширення та скорочення фізичних обсягів виробничої потужності.

В офіційних методичних вказівках Міністерства економіки України щодо розробки напрямів економічного та соціального розвитку підприємств поряд із досить деталізованими класифікаціями чинників зростання продуктивності праці й визначення фондівіддачі підприємств відносно застосування виробничої потужності наведено лише обмежений перелік чинників, які сприяють підвищенню рівня її використання і перелік можливих заходів щодо збільшення виробничої потужності. При цьому немає чітких класифікаційних ознак чинників, а також не наведено необхідних методів розрахунку.

Упровадження інновацій у технології, організацію виробництва й організацію праці на підприємствах викликає необхідність урахування впливу нових і зміни характеру вже відомих чинників. Як відзначає Д. Крисанов, як і в інших галузях, у харчовій промисловості технологічні інновації — це діяльність підприємства, пов'язана з розробкою й упровадженням як технологічно нових, так і істотно технологічно вдосконалених продуктів (продуктові інновації) і процесів (технологічні інновації). У свою чергу, ефективна експлуатація основних засобів залежатиме від правильного визначення й оперативного урахування впливу різних чинників [65, с. 72].

У процесі розробки класифікації розглядалася сукупність внутрішньовиробничих чинників у вигляді окремих технологічних ділянок із певною виробничою потужністю. Серед внутрішньовиробничих чинників можна виділити дві групи: ті, що визначають величину виробничої потужності під час її встановлення, і чинники використання виробничої потужності. Однією з умов, яку необхідно враховувати під час відбору чинників, є можливість їх кількісного вимірювання, оскільки облік впливу деяких чинників у практичних умовах може бути ускладнений через відсутність однозначних і визначених критеріїв їх оцінки, тобто показників, які могли б кількісно відобразити сутність дії таких чинників. Так, виробничу потужність підприємства треба обчислювати за

технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва. За браком таких норм можна використовувати власні розрахункові технічні норми, які враховують прогресивні досягнення значної кількості (20-25%) робітників однакових професій і ланок виробництва.

Проведені дослідження зумовлюють необхідність розробки наукової класифікації чинників формування виробничої потужності та її використання з метою подальшого визначення об'єктивної величини потенційних можливостей устаткування щодо виробництва продукції й економічно доцільних рівнів їх ефективного використання з урахуванням можливих резервів за видами. Під час розробки науково обґрунтованої класифікації чинників виробничої потужності були враховані розглянутий досвід і результати досліджень представників наукових шкіл та практичних робітників із різних аспектів економічних процесів формування й використання виробничої потужності промислових підприємств, а також основні положення теорії аналізу чинників і рекомендації щодо практичного застосування моделей чинників.

Чинники, що впливають на формування виробничої потужності та її використання, є взаємопов'язаними, тому що обидва їх види мають єдиний об'єкт впливу — виробничу потужність підприємства. Відмінність між ними полягає в тому, що перша група чинників визначає резерви збільшення виробничої потужності, а друга — резерви поліпшення її використання, що обумовлює необхідність застосування системного підходу до розгляду цих чинників. Цей підхід означає, що всі питання досліджуваної проблеми мають розглядатись у взаємозв'язку одне з одним, що дозволяє найкращим чином виявити чинники, які впливають на величину й використання виробничих потужностей, установити існуючі між ними зв'язки та джерела утворення резервів підвищення ефективності використання виробничих потужностей діючих підприємств.

Таким чином, усю сукупність чинників обґрунтування обсягу виробничої потужності та її продуктивного використання пропонується представити у вигляді трьох груп:

- чинники формування виробничої потужності;
- чинники регулювання капіталоемності продукції;
- чинники використання виробничої потужності.

Перша група чинників формування виробничої потужності представлена показниками, які безпосередньо беруть участь у розрахунку обсягу й пов'язані функціонально з показником виробничої потужності підприємства. Визначальними у класифікації є технічні чинники. Вироб-

ничі чинники значною мірою залежать від технічних і формуються з їх урахуванням.

До чинників, що визначають процеси накопичення основних засобів і формування виробничої потужності, належать: робоча сила, фінанси, науково-технічні досягнення та результати інноваційної діяльності, основний і оборотний капітал, територіальне розміщення виробництв. Важливими зовнішніми чинниками в сучасних умовах є ринок кваліфікованих кадрів і системи їх підготовки, ринок фінансових ресурсів, що забезпечують мобілізацію, нагромадження та використання фінансів, ринок новітніх технологій, процеси відтворення основного й оборотного капіталу, процеси територіального розміщення та галузевого розподілу виробництв, включаючи міждержавну співпрацю. Ці чинники можна розглядати як зовнішні відносно підприємства, оскільки вони, у свою чергу, формуються під впливом загальноекономічної ситуації в державі.

До найважливіших чинників виробничої потужності, що справляють непрямий вплив на обсяг виробничої потужності підприємства й опосередковано враховуються при визначенні її величини, відносяться:

- спеціалізація та кооперування підприємства (виробництва);
- якість предметів праці;
- рівень організації праці;
- кваліфікація виробничого персоналу.

Між поняттями «виробнича потужність» і «засоби праці» існує тісна функціональна залежність, яка виявляється у тому, що кожному окремо взятому устаткуванню відповідає певна величина виробничої потужності. Тому головним чинником, що впливає на величину виробничої потужності, є існуюча сукупність засобів праці. Причому цей вплив на підприємствах кондитерської галузі виявляється за рахунок підвищення продуктивності технологічного устаткування.

У свою чергу, чинники підвищення продуктивності технологічного устаткування пов'язані головним чином із поліпшенням його якісного складу, збільшенням у його складі високопродуктивного устаткування, продуктивність якого також залежить від якості предметів праці. З якістю сировини змінюється технологія її обробки, що безпосередньо позначається на продуктивності засобів праці та їх удосконаленні. Якість предметів праці впливає на часову продуктивність технологічного устаткування і трудомісткість одиниці продукції, а отже, і на величину виробничої потужності.

Технологічне устаткування окремих груп може відрізнятися за своїм технічним рівнем. Чим досконалішим і прогресивнішим є технологічне устаткування, тим більшими будуть його виробничі можливості. Кількісно цей чинник можна виразити через показник інноваційності структури

основного устаткування і його технологічної складності. Рівень інноваційної структури устаткування може бути визначений рівнем складності операцій і ступенем автоматизації їх виконання. Рівень складності устаткування може бути охарактеризований кількістю одночасно виконуваних технологічних операцій, тобто мультиопераційністю технології.

Продуктивність устаткування залежить також від кваліфікації працівників. Систематичне підвищення їх загальної та технічної освіти, удосконалення виробничих навичок і на цій основі підвищення рівня кваліфікації, створюють сприятливі соціальні передумови для збільшення продуктивності засобів праці. Наявність необхідної чисельності кваліфікованих робітників на промислових підприємствах прискорює освоєння технологічного устаткування та сучасної техніки. Водночас при впровадженні сучасних технологічних процесів може мати місце ситуація, коли під час освоєння нової техніки внаслідок необхідності адаптації технічних параметрів устаткування до організаційно-технічних умов виробництва буде спостерігатися зниження рівня використання виробничої потужності, обумовленого перервами в роботі устаткування або іншими негараздами. У таких випадках досвід та професіоналізм робітників, рівень їх кваліфікації будуть вирішальними чинниками скорочення адаптаційного періоду. Надалі нова продуктивність праці, яка є більшою порівняно з існуючою, компенсує втрати підприємства, що природно виникають під час здійснення процесів технічного переоснащення або під час інноваційної діяльності.

Виробнича потужність багато в чому визначається рівнем спеціалізації та кооперування підприємства. Розвиток даних форм громадської організації виробництва є необхідною й найважливішою передумовою механізації та автоматизації виробничих процесів, упровадження прогресивного високопродуктивного устаткування, поліпшення виробничої структури підприємства, підвищення уніфікації та стандартизації виробів. В остаточному підсумку розвиток спеціалізації та кооперування виробництва обумовлює зниження питомої трудомісткості продукції та підвищення одиничної продуктивності технологічного устаткування, що за інших рівних умов забезпечує збільшення виробничої потужності підприємства (виробництва).

Крім зазначених чинників, у ринковій економіці при обґрунтуванні виробничої потужності підприємств (виробництв) у процесі бізнес-планування необхідно також урахувувати такі чинники:

- сміність і потенціал ринку збуту;
- прогнозний обсяг продажів продукції підприємства;
- обсяг беззбитковості виробництва (точку беззбитковості);
- необхідність збільшення виробництва в перспективі.

Ємність і потенціал ринку визначає максимально можливий обсяг продажів на цільовому ринку, і на цій основі — максимальну величину обсягу реалізації продукції підприємством (а також і його виробничу потужність) в умовах 100-відсоткового охоплення ним цільового ринку. Даний чинник варто враховувати при розрахунку виробничої потужності підприємств-монополістів, а також при організації виробництва нової продукції.

Класифікація чинників, що впливають на величину виробничої потужності, побудована за ознакою їх деталізації. З урахуванням розглянутих вище ознак побудовано систему чинників, що впливають на формування виробничих потужностей підприємств (рис. 1.3).

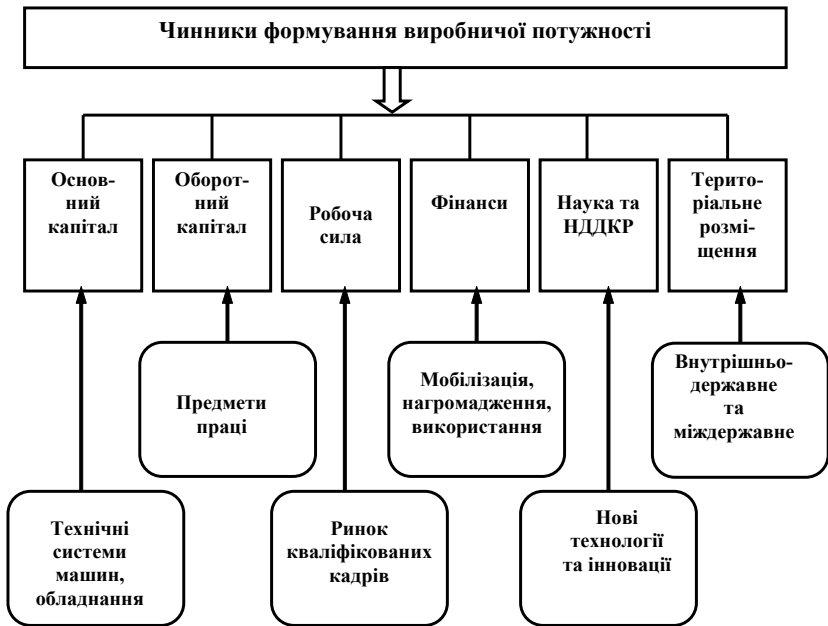


Рис. 1.3. Класифікація чинників формування виробничої потужності підприємства

Обсяг виробничої потужності, її склад і структура, у свою чергу, є чинниками регулювання капіталоемності продукції, які сприяють її зменшенню або збільшенню, а також чинниками різноспрямованої дії, з використанням яких можна забезпечити управління капіталоемністю

продукції. Визначальними обставинами при цьому є ресурсозберігаючі технології, більш повне використання виробничого потенціалу й робочого часу, поліпшення охорони та гігієни праці, усунення трудомістких операцій, підвищення якості продукції, наявність наукоємних технологічних процесів і продукції, ступінь технологічної інтеграції виробництв. При цьому враховуються потенційні можливості устаткування, його технічна продуктивність і рівень його завантаження. У загальному вигляді класифікацію чинників даної групи наведено на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Класифікація чинників регулювання капіталоемності продукції

Третя група чинників представлена показниками продуктивного використання виробничої потужності. Чинники, які впливають на використання виробничих потужностей, пов'язані із заходами щодо використання резервів, що носять організаційний характер. Використання таких резервів, як правило, не потребує великих капітальних вкладень в основне виробництво.

За змістом чинники даної групи можна поділити на соціально-економічні й організаційно-технічні, а за місцем виникнення — на зовнішні та внутрішні. Основне своє виявлення чинники цієї групи знаходять у поліпшенні використання встановленої виробничої потужності, а також у зміні співвідношення часу роботи й часу втрат технологічного устаткування у процесі його експлуатації. Отже, чинники цієї групи охоплюють сферу функціонування виробничих основних засобів.

Завдання підвищення рівня використання виробничої потужності може бути успішно вирішено, якщо встановлено й кількісно оцінено чинники, що визначають її повсякденне застосування. Аналіз сутності й особливостей прояву чинників, що впливають на використання виробничої потужності підприємства, дозволяє виокремити три основні чинники: основні засоби, час роботи технологічного устаткування, склад і структура персоналу. Визначальними обставинами при цьому є наявність і обсяг виробничих основних засобів і відповідної їм виробничої потужності, частка активної та пасивної частин основних засобів та внутрішньоорганізаційні процеси регулювання їх співвідношень, кількість одиниць технологічного устаткування або їх сукупність у вигляді технологічних систем машин, які визначають обсяг виробничої потужності. Класифікацію чинників використання виробничої потужності наведено на рис. 1.5.

Найважливішим чинником установлення обсягу виробничої потужності є фонд роботи устаткування. Розрахунок виробничої потужності здійснюється відповідно до рекомендацій щодо ефективного фонду основного технологічного устаткування, який установлюється виходячи зі змінності роботи й умови повного використання календарного часу.

Важливою умовою, яка визначає ефективність виробництва, є наявність кваліфікованих кадрів і ступінь прогресивності структури персоналу за окремими категоріями працівників. У сучасних умовах господарювання внаслідок швидких темпів морального старіння технологічного устаткування скорочується частка робітників у загальній структурі персоналу. Водночас зростають вимоги до вмінь, знань та навичок цих робітників, що в остаточному підсумку за сприятливих умов веде до зростання обсягу людського капіталу на підприємстві при абсолютному та відносному скороченні чисельності робітників та погіршенні структури персоналу.

Об'єктивною умовою формування ефективних рішень у системі управління виробництвом є наявність оцінних показників і відповідних критеріїв. Оцінка впливу чинників здійснюється через систему техніко-економічних показників, які виражають рівень застосування основних засобів і являють собою сукупність облікових об'ємних і розрахункових по-

казників та ознак, які характеризують використання виробничих об'єктів, роботу окремих одиниць устаткування і системи в цілому.

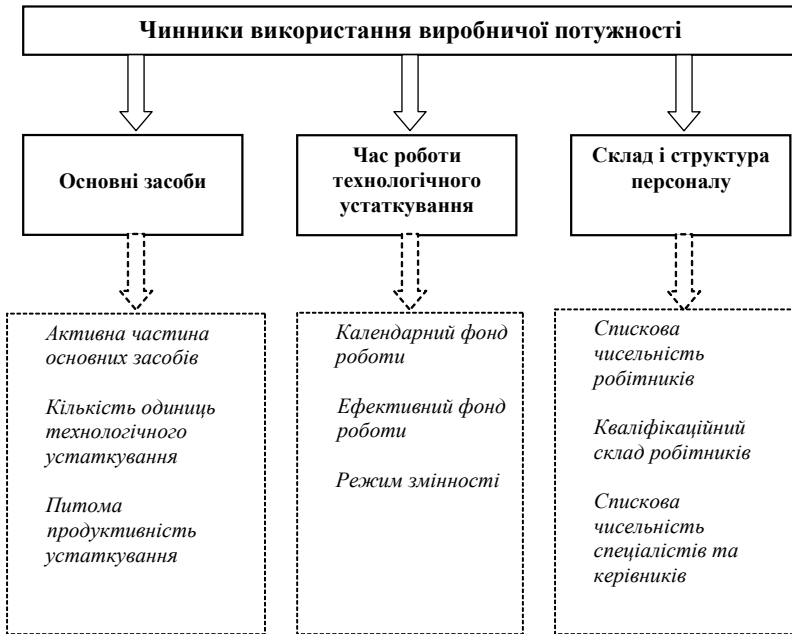


Рис. 1.5. Класифікація чинників використання виробничої потужності підприємства

Пропоновану систему показників оцінки використання виробничої потужності наведено на рис. 1.6.

Застосування даної системи показників дозволяє здійснити оцінку ступеня використання виробничої потужності на основі показників, які характеризують різні аспекти експлуатації й використання виробничої потужності підприємства: ступінь завантаження устаткування, його знос, використання робочого часу, продуктивність, фондоозброєність праці.

Загальний вплив на використання виробничої потужності мають соціально-економічні чинники, під якими слід розуміти широке коло зовнішніх умов і обставин для виробництва, які визначають соціальну необхідність та економічну обґрунтованість виробництва, професійну та психологічну підготовленість робітників і фахівців до управління й організації ефективної роботи підприємства.

Використання виробничої потужності значною мірою залежить від тієї ролі, яку відіграє людський чинник у виробництві. В умовах комплексної автоматизації виробництва на людину покладається більше відповідальності у вирішенні виробничих завдань як повсякденних, так і стратегічних. Творча ініціатива, зміцнення порядку та дисципліни, зростання культури виробництва, стабільність трудових колективів, високий професійний рівень фахівців є головними аспектами людського чинника. Інтеграція виробництва забезпечується складанням і координацією зусиль усіх працівників, а успіх цих зусиль залежить від індивідуальних якостей і майстерності кожного.

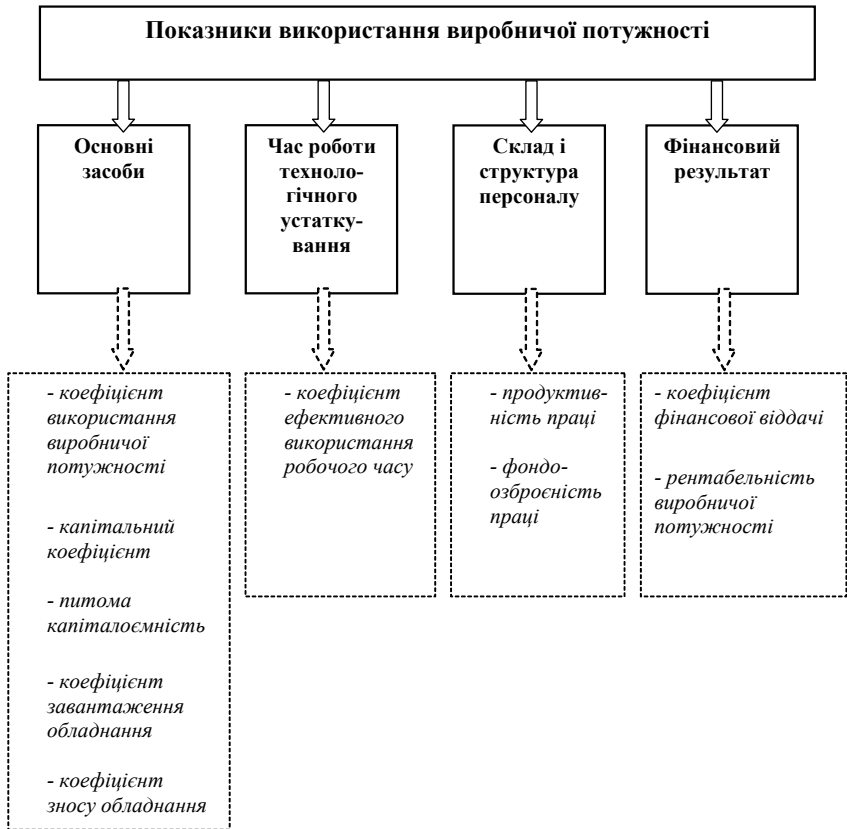


Рис. 1.6. Система показників оцінки використання виробничої потужності

Водночас достатньою підставою для об'єктивної оцінки можна вважати, що значна частина їх впливу визначатиметься через дію організаційних, експлуатаційних і технічних чинників, тобто через кращу організацію виробництва та праці, яка буде результатом прояву високого морального рівня, а також великих трудових зусиль робітників.

Зміна методів управління виробництвом визначається впливом організаційних чинників. Поряд із загальними організаційними чинниками можна виділити чинники, які визначають використання виробничої потужності, такі як якість і структура норм праці для нормування технологічних операцій, якісний рівень виконуваних робіт і змінний режим часу. Так, наприклад, збільшення питомої ваги більш напружених норм часу на виробничу програму продукції призведе до зменшення загальної величини нормованої трудомісткості продукції, що, у свою чергу, забезпечить вивільнення резервів виробничої потужності. Особливе місце займають чинники, які характеризують використання змінного режиму і стан обслуговування виробництва. Удосконалення управління передбачає скорочення часу на організаційне обслуговування та ліквідацію непродуктивних його втрат.

Технологічне високоавтоматизоване устаткування є головним елементом засобів праці на підприємствах кондитерської галузі. Тому серед експлуатаційно-технологічних чинників необхідно виділити підгрупу експлуатаційних характеристик устаткування. До них належать: категорія ремонтної складності, термін експлуатації устаткування з моменту установки.

Як свідчить досвід, прогресивне устаткування має вищу продуктивність, а отже, сприяє підвищенню рівня використання потенційної потужності всієї системи. Однією з експлуатаційних характеристик устаткування можна вважати його питому вартість щодо займаної площі, яка характеризує одночасно і складність устаткування.

Вартість устаткування є більш загальною характеристикою засобів праці, тому під час аналізу чинників використання виробничої потужності доцільно використовувати похідний відносний показник, яким і є питома вартість технологічного устаткування в сукупній вартості основних засобів. Коефіцієнт завантаження разом з коефіцієнтом змінності є показником функціональним, залежним від структури виробничої програми продукції за видами, і характеризує використання устаткування за часом і є його експлуатаційною характеристикою.

Найдинамічнішою в умовах кондитерського виробництва є група чинників, що характеризують предмет праці — номенклатуру та її технологічні параметри. Незважаючи на значні труднощі, пов'язані з великим обсягом робіт з обліку, дослідження цих чинників є необхідним, оскільки в

різних умовах вони неоднаково впливають на використання виробничої потужності. Чим повніше будуть представлені технологічні характеристики продукції, тим достовірнішими будуть результати факторного аналізу.

За необхідністю класифікація може бути доповнена іншими чинниками, вплив яких виявляється в певних виробничих умовах. Наприклад, як чинник можна використовувати показники рівня спеціалізації продукції.

Розроблені класифікації є теоретичним аналізом кількісних і якісних чинників підвищення ефективності використання виробничих потужностей. Різноманіття виробничих умов виробництва кондитерської продукції обумовлює можливість створення індивідуальних конкретних класифікацій чинників.

У конкретних виробничих умовах на використання потужності може впливати певна група чинників, яка складе основу їх класифікації для даних умов. Конкретний зміст чинників у кожній із цих підгруп буде визначатися виробничими умовами. Важливим моментом аналізу є виокремлення чинників, що здійснюють як прямий вплив на використання виробничої потужності, що враховується функціональними методами, так і непрямий, який враховується статистичними методами. При цьому з часом, у зв'язку зі зміною умов експлуатації, набір діючих чинників, природно, буде оновлюватись, що має знаходити відповідне віддзеркалення як у класифікації чинників, так і в моделях формування виробничої потужності та її використання.

Розглянуті класифікації чинників дозволяють сформулювати завдання подальшого дослідження, які полягають у розробці науково-методичних основ формування раціональної структури виробничих потужностей із метою досягнення оптимального фінансового результату їх використання. Із цією метою необхідним є створення системи критеріїв, які встановлюють економічні межі продуктивного використання основних засобів підприємств кондитерської галузі в умовах змінного попиту на продукцію.

Ускладнення виробництва, його диверсифікація, розширення масштабів ставлять завдання постійного дослідження резервів збільшення виробництва продукції. Значною мірою в умовах довгострокової невизначеності споживчого попиту це завдання може бути вирішене за рахунок використання резервів виробничої потужності. Науково обґрунтована класифікація чинників є важливим елементом методологічної бази для об'єктивної оцінки величини основного капіталу й виробничої потужності, показників їх використання, що сприяє підвищенню достовірності оцінних розрахунків обсягів резервів.

1.3. Умови економічної ефективності розширення й освоєння нових виробничих потужностей

Дослідження місця та ролі виробничої потужності в суспільному виробництві показує, що темпи економічного розвитку багато в чому залежать від темпів приросту виробничих потужностей підприємств і рівня їх використання. Неповне використання виробничих потужностей призводить до уповільнення зростання економіки. Хронічне недовантаження виробничої потужності підприємств промисловості періодично коливається: воно збільшується в часи економічних криз і кризових спадів виробництва. Зростання недовантаження виробничих потужностей безпосередньо впливає на економічну ефективність виробництва, а отже, на напрямок і динаміку інвестиційних вкладень. В умовах відносно низького попиту на товари збільшення так званих «надмірних» виробничих потужностей сприяє зростанню витрат виробництва продукції, що примушує підприємців концентрувати інвестиції на модернізації устаткування або реструктуризації виробничих потужностей.

Поліпшення використання основних засобів означає, що за допомогою кожної одиниці основних засобів переробляється більша кількість предметів праці, за інших рівних умов скорочується потреба в засобах праці, зменшуються витрати живої праці та змінюється співвідношення між живою й упредметненою працею. Підвищення рівня використання основних засобів дозволяє збільшити виробництво матеріальних благ без додаткових капітальних вкладень у короткі терміни. Отже, макроекономічний ефект у даному випадку полягає у прискоренні темпів виробництва, які супроводжуються економією витрат на відтворення основного капіталу та зниженням виробничих видатків. Таким чином, економічним ефектом підвищення рівня використання основних засобів є зростання суспільної продуктивності праці. І.М. Благодарев і І.Н. Дьяконов відзначали підвищення ролі економічної ефективності використання основного капіталу з метою посилення ресурсозберігаючих чинників, котрі характеризують підвищення економії та більш раціональне використання всіх ресурсів виробництва [16, с. 53].

Надзвичайно важливими умовами забезпечення довготривалого закріплення на ринку є постійне технологічне оновлення асортименту, удосконалення якості продукції з урахуванням попиту та вимог споживачів [79, с. 97]. «Як правило, нова технологія зменшує кількість усіх ресурсів, що необхідні для виробництва одиниці продукції. Іноді з часом за рахунок поліпшення технології може бути збільшення обсягу попиту на певний ресурс за рахунок збільшення обсягів виробництва», — вказує О.В. Березін

[13, с. 181]. У свою чергу попит на ресурси залежить від знання технології та спрямування технологічних змін.

Останніми роками підприємства кондитерської галузі здійснюють інвестиційну політику, спрямовану на збільшення частки ринку, розширення асортименту продукції, підвищення її якості на основі впровадження сучасних технологічних процесів. Активне здійснення процесів технічного оновлення підприємств, що супроводжується зростанням технічного рівня виробництва, прискоренням відтворювальних процесів, які сприяють підвищенню економічної ефективності виробництва, є однією з головних сучасних особливостей розвитку підприємств кондитерської галузі. Переважне застосування інтенсивних методів розвитку виробництва за рахунок технічного оновлення дозволяє підприємствам одержувати більший обсяг виробленого продукту, фондів споживання та накопичення в коротші терміни і з меншими витратами суспільної праці.

Успішне вирішення завдань створення й освоєння принципово нових виробничих потужностей припускає всебічне вивчення особливостей їх впливу на рівень розвитку продуктивних сил, структуру господарського управління, організацію виробничо-технологічних зв'язків. Ефективність виробничих процесів на цій основі обумовлена як концентрацією виробництва й економією праці, так і великими оперативними можливостями щодо освоєння нових виробів, прискоренням оновлення продукції та поліпшенням її якості. Вирішення завдань забезпечення ефективного використання нових виробничих потужностей і розв'язання виникаючих при цьому проблем оптимального управління тісно взаємопов'язані з використанням економічних методів управління. Великого значення набувають питання використання діючих і розвитку нових форм організаційних структур управління, які повною мірою реалізують принципи технологічної та організаційної гнучкості з метою одержання максимального доходу і стимулювання на цій основі високої продуктивності праці.

Вихід підприємств на нові ринки збуту продукції, зокрема зовнішні ринки, конкуренція, що посилюється, і прискорений технологічний розвиток примушують керівництво підприємств шукати нові, ефективніші шляхи організації виробничих процесів. Вирішуючи оперативні завдання, підприємства все більше відходять від централізованого управління, надаючи велику самостійність структурним підрозділам у виборі методів вирішення оперативних завдань. Визначення стратегічних напрямів досягнення стійких конкурентних переваг підприємства має базуватися на принципах стратегічного маркетингового управління конкурентоспроможністю, а саме, управління інноваціями [11, с. 263; 52, с. 108; 116]. У зв'язку із цим актуальним є застосування нових методів обліку витрат за структурними підрозділами підприємства.

В умовах збільшення масштабів виробництва, обсягів споживаних ресурсів зростає значущість їх раціонального використання, забезпечити яке можливо шляхом конкретизації відповідальності за витрачання виробничих ресурсів, організацію виробництва і праці [74]. На промислових підприємствах здійснення виробничого процесу передбачає використання різних видів ресурсів, результати використання яких відображають відповідні техніко-економічні показники. Виробничі ресурси мають різну значущість при виробництві різних видів продукції, що обумовлено галузевою приналежністю підприємства. Однак при виробництві будь-якого продукту існують економічні процеси, які є однаковими для всіх типів та видів виробництв і галузей. Такими загальноекономічними процесами є формування собівартості продукції в результаті послідовного споживання виробничих ресурсів, а також формування ціни реалізації продукції. У зв'язку з цим є необхідним і доцільним формування умов ефективного застосування ресурсів у взаємозв'язку з економічними результатами діяльності підприємств.

Існуюча в даний час на підприємствах система управління ресурсами та її нормативно-методичне забезпечення не відповідають сучасним умовам ринкової економіки, немає комплексного підходу до оцінки ресурсоемності продукції. Накопичені досвідом планово-адміністративної системи господарювання економічні методи контролю ресурсоспоживання практично не використовуються або втрачені; а такі, що містяться в застарілій літературі, мають бути адаптовані до нової системи економічних і фінансових результатів господарської діяльності.

Досвід використання виробничої потужності та ресурсів підприємств промислово-розвинутих країн світу свідчить, що стратегія ресурсозбереження й тактика введення нових виробничих потужностей є взаємообумовленими, а висока ефективність виробництва може бути досягнута за рахунок поточної мобілізації економічних та організаційних чинників. Одним із чинників, який суттєво впливає на бізнес-процеси на підприємстві та результати їх здійснення, є існуюча організаційна структура управління підприємством. Досвід роботи українських підприємств показує, що діючі організаційні структури управління не завжди відповідають новим умовам роботи. Водночас оптимізація структури управління підприємством є визначальним чинником забезпечення його конкурентоспроможності та виживання на ринку в певній перспективі [15]. Однією із проблем є неможливість здійснення оцінки впливу діяльності окремих структурних підрозділів на використання виробничих потужностей підприємства. Ця обставина є особливо актуальною під час ухвалення рішення про створення нових або реорганізацію існуючих структурних підрозділів в умовах нарощування та реструкту-

ризації виробничих потужностей у результаті технічного оновлення виробництва.

Автори ситуативної теорії організації, американські вчені П. Лоуренс і Дж. Лорш установили, що «у високоефективних фірмах організаційні характеристики кожного з функціональних підрозділів (ступінь формалізації структури, міжособистісні відносини, часовий горизонт, цілі) відповідали об'єктивним умовам їх діяльності більшою мірою, ніж на фірмах із середньою і низькою ефективністю» [119, с. 236].

Оцінка результатів технічного оновлення виробництва має здійснюватися на основі комплексного підходу й базуватися на застосуванні системи техніко-економічних показників, включаючи показники використання основних засобів, трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Аналіз використання ресурсів за допомогою системи техніко-економічних показників потребує наявності відповідних критеріїв, які враховують галузеві особливості функціонування підприємства. Для забезпечення ефективності виробництва в умовах освоєння нових виробничих потужностей необхідним є також обґрунтування економічно доцільного рівня використання створених виробничих потужностей, нових технологічних систем, що зумовлює розробку відповідних методів оцінки витрат на виробництво й результативності їх здійснення, а також методів оперативно-го управління витратами з метою досягнення запланованого результату.

Вирішенню практичних завдань управління витратами підприємства присвячено науковій праці багатьох зарубіжних і вітчизняних учених-економістів. У науковій літературі досить відомою є система обліку витрат «директ-костинг», яка була широко досліджена у 70-80-ті роки минулого століття науковими та практичними працівниками з метою використання переваг методу в умовах планової системи господарювання [93; 138]. Така система обліку постійних витрат ґрунтується на показнику рівня завантаження виробничих потужностей і дозволяє здійснювати облік витрат за видами, місцями виникнення та носіями витрат [85, с. 45-46]. Основою розвитку даного методу і його практичного застосування є калькуляція елементів постійних витрат для визначення часткової собівартості продукції [93, с. 56]. Ряд дослідників, такі як П.П. Новиченко, І.М. Рендухов, С.С. Сагубалдін трансформували метод «директ-костинг», який у практичному застосуванні дістав такі назви: попереробний, позамовний, знеособлений (котловий), попроцесний (однопереробний), метод гнучких кошторисів [86; 115, с. 52-54].

У подальші роки дослідження прикладних аспектів даного методу були спрямовані на розробку методології оцінки продуктивності підприємства і його структурних підрозділів та робочих місць у нових умовах ринкової економіки [101; 102, с. 107]. Досліджені практичні аспекти кла-

сифікації витрат залежно від рівня використання виробничої потужності стали методичною основою розподілу витрат по підрозділах підприємства за умов зміни рівня використання виробничої потужності [146]. Розроблені методичні підходи призначені для застосування в умовах виробничих підрозділів підприємства і можуть бути використані для умов обслуговуючих та інших структурних підрозділів.

Для оцінки діючих структур управління ряд авторів пропонують використовувати метод декомпозиції систем управління, заснований на розподілі системи на підсистеми виробничих ресурсів. Наведений метод дозволяє визначити чисельність управлінського персоналу, складність виконання та тривалість управлінських операцій [59, с. 218-219]. Водночас метод не містить рекомендацій щодо закріплення відповідальності за структурними підрозділами і не дозволяє здійснити оцінку ефективності використання ресурсів за структурними підрозділами.

Таким чином, значна частина науково-практичних рекомендацій, запропонованих вченими останніми роками, спрямована на вирішення питань, пов'язаних зі скороченням витрат підприємства в цілому без взаємозв'язку з оцінкою ефективності діючої структури управління підприємства й рівнем використання виробничих потужностей. Розглянуті недоліки зумовлюють необхідність розробки нових методичних підходів і практичних рекомендацій, що передбачають комплексну оцінку ефективності організаційно-технічних заходів щодо створення нових виробничих потужностей і їх використання, формування організаційної структури управління з метою подальшого управління й регулювання витрат підприємства за умови зміни величини виробничої потужності та рівня її використання.

Виходячи з необхідності подальшого оперативного обліку витрат за підрозділами підприємства й управління ними, в умовах ЗАТ ВО «Конті» була розроблена і в даний час функціонує організаційна структура управління, яка діє для умов здійснення довгострокової стратегії технологічного оновлення виробництва (рис. 1.7).

Для більш ефективного управління витратами в умовах ЗАТ ВО «Конті» було сформовано контур оперативного управління, до якого віднесено завдання, безпосередньо пов'язані з реалізацією виробничих планів. Актуальність і значущість вирішення проблеми в умовах технічного оновлення виробництва зумовили необхідність розгляду пропозицій щодо створення центрів відповідальності та центрів витрат.

Організацію центрів відповідальності за використання окремих видів ресурсів здійснено на основі існуючої лінійно-функціональної структури управління на базі функціональних відділів і служб підприємств та об'єднання. Не змінюючи змісту управлінських функцій, виконуваних

відділами та службами, було конкретизовано відповідальність за використання відповідних видів ресурсів і рівень їх споживання.

Функціями департаменту інформаційних технологій, який є новим структурним підрозділом для сучасних організаційних структур управління, є: розробка та придбання програмного забезпечення; закупівля комп'ютерної та оргтехніки; інформаційно-технічна підтримка підприємства. У своїй поточній діяльності цей підрозділ має функціональні зв'язки з усіма іншими підрозділами підприємства.

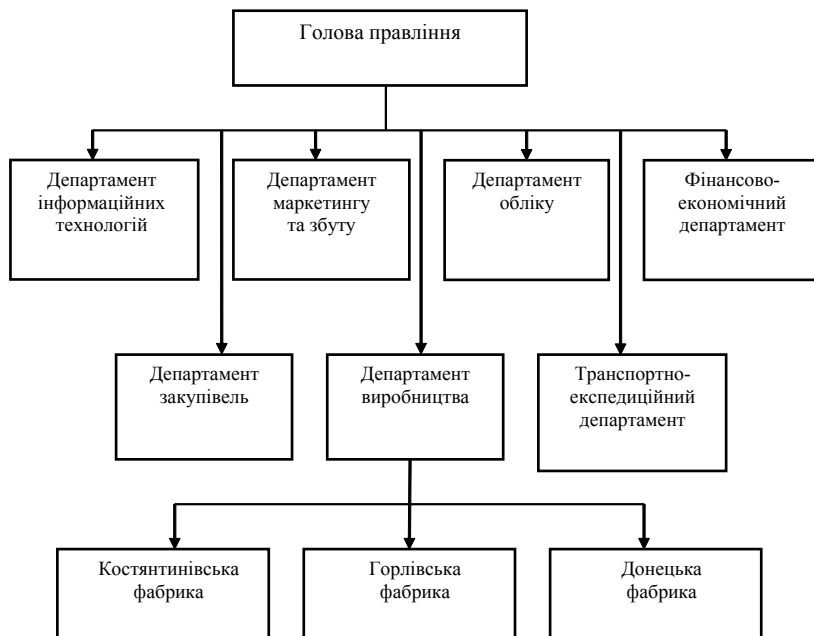


Рис. 1.7. Організаційна структура управління ЗАТ ВО «Конті»

Департамент маркетингу та збуту є відповідальним за збут готової продукції, освоєння нових товарних ринків, розробку маркетингової та рекламної стратегії компанії, аналіз місткості ринку, розробку нових видів продукції. Департамент обліку здійснює функції бухгалтерського та внутрішнього управлінського обліку. Фінансово-економічний департамент здійснює економічний аналіз та планування господарської діяльності підприємства, розрахунок собівартості продукції, розробку інвестиційних проектів і бізнес-планів, управління фінансовими потоками підприємства. Функціями департаменту закупівель є: забезпечення вироб-

ництва сировиною та матеріалами, відслідковування потреб у сировині й матеріалах, підбір постачальників, контроль виконання умов договорів. Департамент виробництва здійснює контроль за випуском продукції, несе відповідальність за забезпечення якості продукції, розробку нових видів продукції. Транспортно-експедиційний департамент здійснює функції, пов'язані із транспортною логістикою.

Діюча структура управління підприємством і розподіл функцій між відповідними департаментами дають можливість здійснювати оперативний облік виробничих та позавиробничих витрат за місцем їх виникнення з метою подальшого управління в рамках системи обліку витрат «директ-костинг». Розглядаючи сутність координації та її можливості в умовах організації, що розвивається, Дж. О'Шонессі відзначає, що «координація в умовах взаємозалежності найкраще досягається за допомогою планування роботи підрозділів, оскільки така форма координації є гнучкішою, ніж стандартизація» [92, с. 247]. При цьому, на думку автора, компанії в умовах динамічного зовнішнього середовища мають поєднувати диференціацію з високим рівнем загальної інтеграції.

Для найбільш ефективного управління витратами в умовах ЗАТ ВО «Конті» було сформовано контур оперативного управління, до якого віднесено завдання, безпосередньо пов'язані з реалізацією виробничих планів. Концентрація зусиль менеджменту на цьому напрямі має забезпечити конкурентні переваги підприємства. Як відзначає М. Армстронг, «для того, щоб суттєво підсилити можливості компанії, важливо сконцентруватися на двох-трьох ключових елементах та створити їх із більшою енергією та наміром досягти сталих зрушень протягом довготривалого періоду» [9, с. 450]. Актуальність і значущість вирішення проблеми в умовах технічного оновлення виробництва зумовили необхідність розгляду пропозицій зі створення центрів відповідальності та центрів витрат. Організацію центрів відповідальності за використання окремих видів ресурсів здійснено на основі існуючої лінійно-функціональної структури управління на базі функціональних відділів і служб підприємств та об'єднання. Не змінюючи змісту управлінських функцій, виконуваних відділами та службами, було конкретизовано відповідальність за використання відповідних видів ресурсів і рівнем їх витрачання.

Зіставлення динаміки темпів зміни витрат за окремими структурними підрозділами і по підприємству в цілому, темпів нарощування виробничих потужностей і рівня їх використання, а також темпів зростання прибутку дозволяє оцінити ефективність діяльності суб'єкта господарювання і його окремих структурних підрозділів за зміни організаційно-технічних умов функціонування підприємства. Ці зміни пов'язані з нарощуванням або реструктуризацією виробничої потужності підприємства в

результаті введення в дію нових виробничих об'єктів, а також обумовлені змінами в номенклатурі продукції, структурі товарного випуску продукції й іншими чинниками, що впливають на формування витрат.

Питанням застосування критеріїв ефективності споживання ресурсів виробництва за обґрунтування умов ефективного використання устаткування присвячено дослідження ряду авторів, у яких використовуються детерміновані економіко-математичні моделі за умови обмежень на виробничі ресурси. Такі моделі засновані на мінімізації витрат і не дозволяють здійснити зіставлення результативності використання окремих видів ресурсів [28; 46; 81; 137]. Одними з основних критеріїв ефективності розширеного відтворення в умовах приросту основних засобів В.А. Алимов і М.Ю. Денисова розглядають зростання фондомісткості, фондовіддачі й фондоозброєності. При цьому автори відзначають, що зростання фондомісткості й фондovіддачі не завжди відображає позитивні зрушення у структурі та стані основних засобів, яке може бути результатом зниження продуктивності праці й інших причин [5, с. 19]. У зв'язку із цим динаміка показників, які відображають результати освоєння нових виробничих потужностей, не може розглядатися ізольовано, а має аналізуватись у взаємозв'язку з динамікою інших показників ефективності.

Досліджуючи процеси управління ефективністю виробництва, О.В. Бова, Т.В. Малахова і Л.Н. Драгун відзначають, що вирішення проблем, пов'язаних зі зниженням ресурсоемності продукції та максимізацією прибутку, можливе лише за умови створення системи управління ефективністю виробництва, у якій одним із головних, домінуючих елементів є критерій ефективності виробництва, зокрема ефективність ресурсів і витрат, їх груп, елементів, статей [42, с. 209]. Як критерій ефективності автори пропонують показник питомих приведених витрат, який розраховується як співвідношення вартості приведених витрат до величини кінцевого результату виробництва. Цей показник за своїм змістом є інтегральним показником використання ресурсів і містить оцінку вартості основних засобів, оборотних коштів, чисельності персоналу. Застосування даного показника для комплексної та всебічної оцінки використання ресурсів виробництва може істотно спотворити результат, оскільки приведені питомі витрати нівелюють відмінності в результативності використання окремих видів ресурсів і дають узагальнену або усереднену оцінку.

Одним із найпоширеніших показників оцінки ефективності використання виробничої потужності у США є показник віддачі основного капіталу, у якому відображається як використання основного капіталу, так і його продуктивність [76]. Як указує В.І. Марцинкевич, цей показник

не дає уявлення про економію досягнутої живої праці, тому за широких масштабів автоматизації виробництва показник віддачі не може бути єдиним критерієм ефективності виробництва. Даний показник відображає зміну співвідношення обсягу випуску продукції та засобів праці, тому за інших рівних умов правильно реагує на зміну навантаження виробничого апарату [76]. Більш об'єктивним є використання декількох показників або їх співвідношень для оцінки економічної ефективності процесів нарощування виробничої потужності. Досліджуючи проблему ресурсоспоживання на підприємствах, С.С. Аптекар і Р.С. Близький відзначають, що умови ефективності використання виробничої потужності мають передбачати взаємозв'язок техніко-економічних показників використання основних засобів із кінцевим результатом роботи підприємства — прибутком [8, с. 30].

У практиці регулювання процесів використання ресурсів підприємства використовуються різні співвідношення індексів їх зміни. Так, А.А. Садеков і А.В. Коструба використовують співвідношення динаміки прибутку, активів, роздрібногo товарообігу, площі й чисельності працівників для регулювання рівня рентабельності торгового підприємства [110, с. 83]. Украй важливим у пропонованому авторами підході є врахування обсягу площ, які використовуються для здійснення господарської діяльності, тому що цей чинник є основним для визначення на торговому підприємстві обсягу виробничої потужності. Аналогічний підхід А.А. Садеков і В.В. Цурик також пропонують для характеристики оцінки стану підприємства щодо наявності кризових процесів. При цьому розглядається динаміка прибутку, виручки від реалізації продукції (послуг) і витрат підприємства [112, с. 44].

На підставі аналізу існуючих наукових підходів різних авторів і з урахуванням особливостей досліджуваних підприємств як умова ефективності використання ресурсів і поточних витрат підприємства під час здійснення технічного оновлення виробництва пропонуємо таке співвідношення індексів динаміки техніко-економічних показників:

$$I_{\Pi} \geq I_O \geq I_C \geq I_{РВП} \geq I_{ВП} \geq I_3 \geq 1, \quad (1.1)$$

- де I_{Π} — індекс зміни прибутку підприємства;
 I_O — індекс зміни обсягу виробництва продукції;
 I_C — індекс зміни собівартості продукції;
 $I_{РВП}$ — індекс зміни рівня використання виробничої потужності підприємства;
 $I_{ВП}$ — індекс зміни виробничої потужності підприємства;
 I_3 — індекс зміни вартості основних засобів.

Принциповим положенням даної умови є нарощування виробничої потужності в натуральному та вартісному виразі, яке забезпечує випереджаюче зростання обсягів виробництва порівняно з витратами на виробництво продукції, що, у свою чергу, супроводжується збільшенням темпів зростання прибутку підприємства. У запропонованій умові ефективності темпи зростання обсягів виробництва мають випереджати темпи нарощування виробничої потужності. У разі недотримання такого співвідношення матиме місце зниження рівня використання виробничої потужності.

Перевищення темпів зростання прибутку над темпами зростання виробничої потужності дозволить здійснити фінансування технічного оновлення виробництва або його реструктуризацію на користь розширення обсягів виробництва. З іншого боку, підприємство матиме нагоду використовувати прибуток не тільки для цілей розвитку виробництва, але й на фінансування соціальних виплат та стимулювання працівників підприємства. При цьому вартість введених у дію основних засобів має зростати меншими темпами порівняно зі зростанням продуктивності використовуваного устаткування, що дозволить контролювати вартість одиниці виробничої потужності на певному економічно доцільному рівні.

Дотримання запропонованої умови ефективності залежить значною мірою від зовнішніх чинників, до яких, у першу чергу, належать чинники ринкової кон'юнктури. Суттєвий вплив на можливість дотримання співвідношення мають такі зовнішні чинники, як ціна на нову техніку, обладнання тощо, а також вартість використовуваної сировини, загальні вимоги щодо мінімального рівня заробітної плати, податкова політика, можливість залучення кредитних ресурсів та їх вартість. Запропонована умова ефективності може розглядатися як критерій ефективності використання ресурсів виробництва. Проте дотримання цієї умови за всіма складовими є вкрай важким.

Наведена умова може бути використана для оцінки ефективності процесів уведення нових виробничих потужностей, які супроводжуються зміною величини виробничої потужності, її структури й рівня використання, вартості основних засобів, а також кінцевих результатів: обсягу виробництва продукції та прибутку підприємства.

Як приклад, наведено техніко-економічні показники ЗАТ ВО «Конті» за два аналізовані календарні періоди, які відрізняються умовами виробництва, у тому числі обсягом виробничої потужності внаслідок її збільшення за ринкових причин, обумовленим довгостроковим зростанням споживчого попиту на кондитерську продукцію (табл. 1.1).

Динаміка техніко-економічних показників ЗАТ ВО «Конті»

Показники	Базисний період	Поточний період	Індекс змін
Прибуток, тис. грн.	38615	67150	1,74
Обсяг виробництва продукції, тис. грн.	231690	359120	1,55
Собівартість продукції, тис. грн.	193075	291970	1,51
Виробнича потужність, тис. грн.	386150	478826	1,24
Рівень використання виробничої потужності, %	0,60	0,75	1,25
Вартість основних засобів, тис. грн.	21346	24547	1,15

Розглянута умова ефективності на основі індексів динаміки техніко-економічних показників для ЗАТ ВО «Конті» матиме такий вигляд:

$$1,74 > 1,55 > 1,51 > 1,25 > 1,24 > 1,15 > 1.$$

Співвідношення за розглянутий період відзначається наявністю повного виконання пропонованої умови ефективності. Водночас для більш глибокого й усебічного аналізу здійснюваних економічних процесів і їх результатів необхідно здійснити розгляд динаміки питомих економічних показників. Із цією метою пропонується умова ефективності, побудована на співвідношенні індексів техніко-економічних показників, які можуть бути економічно зіставлені за своєю сутністю

$$\frac{I_o}{I_{ВП}} \geq \frac{I_{П}}{I_C} \geq \frac{I_{ВП}}{I_3} \geq \frac{I_{РВП}}{I_{ВП}} \geq 1. \quad (1.2)$$

У пропонованій умові передбачається, що освоєння нових виробничих потужностей має супроводжуватися підвищенням продуктивної здатності устаткування, тобто темпи зростання обсягу виробництва продукції мають випереджати темпи нарощування виробничих потужностей. Тому в даній умові максимальне значення матиме коефіцієнт випередження індексу обсягу виробництва продукції щодо індексу виробничої потужності. Таке становище буде зберігатися протягом певного періоду до того часу, поки фактичний рівень використання виробничої потужності

не наблизиться до максимального й не виникне дефіцит виробничої потужності. У результаті має бути ухвалене рішення про економічну доцільність нарощування виробничої потужності або її технологічну реструктуризацію.

В умовах природного підвищення вартості прогресивного устаткування і відповідного зростання вартості одиниці виробничої потужності важливим є інтенсивне використання нового устаткування, що має відображатись у випереджальному підвищенні темпів зростання обсягу виробничої потужності порівняно з темпами зростання вартості основних засобів. Означене співвідношення здебільшого залежить від цін на основні виробничі засоби, що є зовнішнім чинником для підприємств, які їх придбають та використовують у подальшій господарській діяльності. Водночас продуктивність та виробничі можливості устаткування вже детерміновані виробником такого устаткування й не можуть бути збільшені підприємствами, які мають здійснювати експлуатацію основних засобів. Тому можливості виконання пропонованого співвідношення для підприємств-виробників є вкрай обмеженими. Можливими шляхами, які можуть бути використані для забезпечення продуктивного використання основних засобів та дотримання пропонованої умови, є здійснення організаційно-технічних заходів щодо забезпечення використання устаткування на рівні його максимальної продуктивної здатності без зайвих втрат з означених причин.

Із цього приводу В.І. Марцинкевич відзначає: «Просте розширення виробничих потужностей за умов затримки науково-технічного прогресу без істотного зростання продуктивності праці в умовах сучасних індустріальних країн називати зростанням продуктивних сил теоретично неправомірно, а практично неощадливо, оскільки це створює, хоча б на деякий час, помилкові ілюзії благополучного ходу подій» [76, с. 27].

Для умов ЗАТ ВО «Конті» це співвідношення матиме такий вигляд:

$$\frac{1,55}{1,24} \geq \frac{1,74}{1,51} \geq \frac{1,25}{1,15} \geq \frac{1,25}{1,24} \geq 1,$$

або

$$1,25 > 1,15 > 1,09 > 1,24 > 1,01 > 1.$$

Одержані співвідношення даної системи показників відповідають умові ефективності та в остаточному підсумку свідчать про досить високу ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства в умовах освоєння нових виробничих потужностей.

У подальшому слід встановлювати кількісні критерії за кожним співвідношенням. Тобто мають бути розглянуті ситуації, коли одержані індекси суттєво відрізняються від одиниці, що буде свідчити про наявність певних диспропорцій у використанні виробничих ресурсів та виробничої потужності зокрема. Техніко-економічні показники, які покладено до пропонованої умови ефективності, мають різну природу формування, що полягає у нижченаведеному. Якщо вартість основних засобів і обсяг виробничої потужності підприємства є більш сталими величинами, то обсяг виробництва продукції, витрати, прибуток змінюються в часі безперервно. Тому слід установити як критерії межі зміни окремих складових, які є економічно доцільними для конкретних умов виробництва й умов зовнішнього середовища. На окремих етапах розвитку підприємства важливість тих чи інших індексів може змінюватися, що буде пов'язано зі змінами у пріоритетах розвитку підприємства. Проте загальна тенденція у співвідношенні індексів має зберігатися.

Розглянуті умови оцінки економічної ефективності розширення й освоєння нових виробничих потужностей підприємства можуть бути використані також для оцінки результативності функціонування його структурних підрозділів. Тому ці співвідношення або їх окремі фрагменти можуть бути доведені до рівня окремих виробничих підрозділів із подальшим контролем їх дотримання. Можливим є також упровадження системи матеріального стимулювання робітників за досягнення позитивних змін у використанні ресурсів виробництва відповідно до доведених критеріїв, що є особливо актуальним під час здійснення технічного переоснащення та збільшення обсягів виробництва за умов його розширення. У процесі зміни умов функціонування та пріоритетів розвитку підприємства запропоновані умови ефективності можуть бути доповнені співвідношеннями інших техніко-економічних показників, які відображають стан відповідних об'єктів і економічних процесів.

У практичних умовах функціонування підприємства рекомендується здійснювати оперативний контроль динаміки основних техніко-економічних показників із метою своєчасного реагування на негативні тенденції та запобігання їх виникненню. Найдоцільнішим вважаємо здійснення щомісячних розрахунків динаміки показників за умов щорічного контролю співвідношення індексів за структурними підрозділами або департаментами. У разі наявності негативних тенденцій щодо динаміки індикативних показників необхідним є прийняття відповідних управлінських рішень для усунення причин та можливих наслідків цієї ситуації в майбутньому.

Як індикативні показники ефективності можуть бути використані різні співвідношення запропонованих умов із залученням за необхідності

додаткових показників, наприклад фінансових. Так, при розгляді питання щодо ухвалення рішення про розширення виробничої потужності доцільним є дослідження співвідношення капітальних вкладень, приросту потужностей і обсягу виробництва. Підприємство щорічно може здійснювати планування індикативних показників та їх щомісячний моніторинг у рамках діючої структури управління. За необхідності здійснення коригування одного з показників у разі зміни організаційно-технічних умов господарювання слід здійснювати відповідне коригування інших індикаторів умови ефективності при обов'язковому дотриманні співвідношень індексів між собою.

РОЗДІЛ 2 | УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ В УМОВАХ РОЗШИРЕНОГО ВИРОБНИЦТВА

2.1. Аналіз процесів формування та використання виробничих потужностей на підприємствах кондитерської галузі

Із початком економічного підйому в Україні у 2000-20007 рр. виробництво продукції харчової промисловості характеризується стабільними темпами зростання. Об'єктивна потреба забезпечення ефективного функціонування продовольчого ринку визначається тим, що людство взагалі не може існувати без продовольства [14, с. 145]. У результаті трансформаційних процесів у харчовій промисловості відбулися істотні зміни у структурі виробництва продовольчих товарів. Так, упродовж 2001 – 2005 рр. виробництво практично всіх видів кондитерської продукції збільшилося на 64,2%, макаронних виробів – на 15,9%, хлібобулочних виробів – на 17,8%, цукру-піску – на 79,2%, молочної продукції – на 109,8% [123, с. 109].

Зменшенню обсягів виробництва харчової продукції до 2000 р. передували процеси зниження рівня використання виробничих потужностей, припинення їх експлуатації, тривалого простоювання, а нерідко – і фізичної ліквідації. В умовах економічного спаду деякі виробники знаходили фінансові можливості для модернізації виробництва або його переведення на інноваційні технології, оновлення асортименту, нарощування випуску високоякісної продукції. При цьому діючі виробничі потужності максимально використовувалися для задоволення попиту споживачів щодо дефіцитної продукції, часто не особливо приділяючи увагу питанням підвищення її якості.

Незважаючи на стратегічну актуальність технічного оновлення, частка витрат на придбання інноваційного устаткування в загальній структурі фінансування інноваційної діяльності на підприємствах галузі має стійку тенденцію до скорочення (6,1% у 2003 р., 59,9% у 2004 р., 54,7% у 2005 р.), хоча їх абсолютні обсяги зростають. Незва-

жаючи на збільшення абсолютних обсягів витрат на придбання інноваційного устаткування та нових технологій, кількість підприємств, що впроваджують принципово нову техніку, має стійку тенденцію до зниження. Зростання вартості такого устаткування відбувається на порівняно меншій кількості підприємств [52, с. 49]. Якщо у 1998 р. кількість підприємств харчової промисловості, які здійснювали придбання засобів виробництва, становила 222, то у 2005р. їх кількість склала вже 109 [65, с. 74]. Таким чином, частка підприємств знизилась із 8,4 до 4% [65, с. 75].

Зростання доходів населення, підвищення його купівельної спроможності, збільшення попиту на продовольчі товари, посилення вимог покупців до якості й безпеки харчових продуктів стали основними чинниками зростання виробництва в харчовій промисловості на початку XXI ст. Ринок кондитерських товарів в Україні в період становлення ринкових відносин зазнав суттєвих змін. У результаті за 2000-2005 рр. виробництво кондитерських виробів щорічно збільшувалося більше ніж на 10% (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Індекси обсягу виробництва какао, шоколаду, шоколадних і цукристих кондитерських виробів в Україні [123, с. 109]

Роки	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Індекс обсягу виробництва, у % до попереднього року	115,8	101,3	111,9	112,5	111,2

Сумарне зростання обсягу виробництва кондитерських виробів за 5 років склало

$$1,158 \cdot 1,013 \cdot 1,119 \cdot 1,125 \cdot 1,112 = 1,642 (+64,2 \%).$$

Конкурентоспроможність підприємств і галузі в цілому визначається якістю продукції, що виготовляється, яка, у свою чергу, залежить від техніко-технологічного рівня виробництва та ступеня зносу основних засобів. За оцінками фахівців на початку XXI ст. у кондитерській галузі України понад 50% виробничих засобів потребували негайної заміни [57, с. 509].

Індекси заробітної плати і реальних доходів населення в Україні
[122, с. 406, 410; 123, с. 387, 391]

Індекс, у % до попереднього року	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Середньомісячна заробітна плата	135,2	121,0	122,8	127,5	136,7	129,2
Реальна заробітна плата	119,3	118,2	115,2	123,8	120,3	118,3
Реальні доходи населення	110,0	118,0	109,1	119,6	118,9	113,4

Наявність стійкого процесу зростання номінальної середньомісячної заробітної платні, починаючи з 2002 р., підтверджується також щорічним збільшенням ланцюгових темпів зростання. При цьому реальна заробітна плата й реальні доходи населення не мають аналогічної стійкої тенденції (рис. 2.1), що свідчить про негативний вплив інфляційних процесів на можливості населення щодо споживання продуктів харчування, зокрема кондитерської продукції.

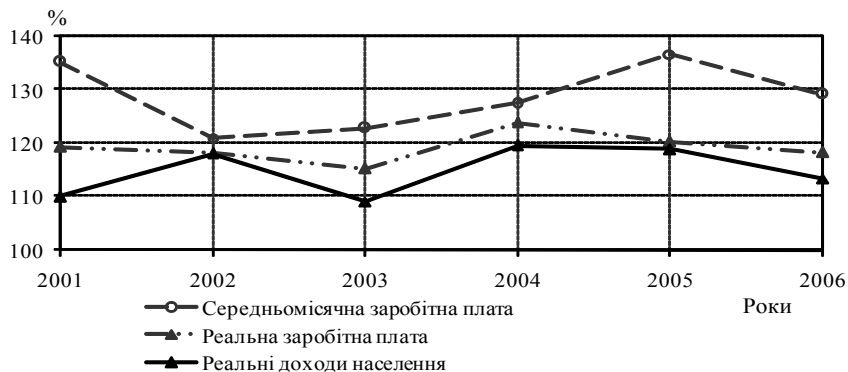


Рис. 2.1. Динаміка заробітної плати і реальних доходів населення в Україні

Одними зі споживчих товарів, які користуються постійним попитом населення, є кондитерські вироби. Кондитерська продукція є одним із продуктів харчування, який традиційно споживається різними верствами населення незалежно від рівня доходів, віку, статі й інших чинників, які

для інших видів продукції відіграють суттєву роль. Споживання кондитерської продукції також не залежить від сезонів року. Водночас у передсвятковій тиждні споживання цієї продукції суттєво збільшується. Основною специфікою ринку кондитерських виробів є те, що ця продукція не є товаром першої необхідності, проте обсяг її споживання в натуральному виразі, незалежно від рівня доходів населення і стану економіки, не знижується нижче від певного мінімуму і має стійку тенденцію до зростання (табл. 2.3).

У сучасних умовах місткість українського ринку цукерок у натуральному вимірі істотно зменшилася порівняно з 90-ми роками. У 1990 р. за умов максимального обсягу виробництва за всі роки споживання цукерок становило приблизно 21 кг на рік на одну особу. Проте на початку 90-х років споживання різко знизилося, лише у 1999 р. ситуація стала поступово поліпшуватися, і цей показник збільшився до 8,3 кг на рік, у 2005 р. — 15,6 кг [94]. Дані про обсяги споживання кондитерської продукції в Україні наведено в додатку 1.

За умов зростання обсягу споживання кондитерської продукції в натуральному вимірі у 2001-2005 рр. у 1,43 раза споживання у вартісній оцінці збільшилось у 2,8 раза, що підтверджує тенденцію зростання споживання більш дорогих кондитерських виробів. Тому зростання реальних доходів населення істотно впливає на структуру споживання з переходом від дешевих видів кондитерських виробів до дорогих.

Після тривалого спаду виробництва, яке спостерігалось до середини 90-х років минулого століття, українська кондитерська промисловість почала поступове відновлення виробництва. Починаючи з 1996 р., в Україні продовжується стійке зростання обсягів виробництва кондитерських виробів. Проте цей рівень залишається все ще нижчим за обсяги виробництва, що мали місце в 1990 р., який за офіційними даними становив 1111 тис. т [120, с. 134].

Починаючи з 1997 р. по 2002 р., середньорічні темпи зростання виробництва в кондитерській промисловості становили 17%. Найбільші темпи зростання виробництва були в 1999-2000 рр., коли приріст обсягів виробництва сягав 30% на рік, що в основному було пов'язано зі зростанням експорту кондитерської продукції до Росії. Середньорічні темпи приросту обсягів виробництва становлять близько 13%. Аналіз свідчить, що розвиток кондитерської галузі України за останні роки характеризується стабільним динамізмом (рис. 2.2). Тому можна стверджувати, що в сучасних умовах в Україні ринок кондитерської продукції є практично сформованим щодо обсягу продукції, який практично відповідає обсягу споживчого попиту.

Таблиця 2.3

Динаміка споживання кондитерських виробів в Україні у 2001-2005 рр.

Товарна група	Обсяг споживання кондитерських виробів									
	тис. т					млн. дол.				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Вафельні вироби	40,47	47,14	51,30	51,18	56,03	40,15	48,03	55,93	85,63	107,32
Печиво	147,17	170,60	192,69	193,64	214,41	93,16	109,70	140,73	170,33	214,88
Драже	8,72	8,12	9,44	9,14	11,18	7,95	7,56	13,80	20,69	32,85
Карамель	82,62	86,20	92,36	68,86	74,16	59,57	77,09	86,00	88,69	99,57
Цукерки	103,89	112,88	115,54	150,78	170,21	156,98	191,32	251,36	383,07	524,85
Інше	136,16	136,79	159,09	192,64	217,43	144,09	206,49	299,66	401,92	575,91
Усього	519,03	561,72	620,43	666,26	743,42	554,66	640,20	847,48	1150,33	1555,38

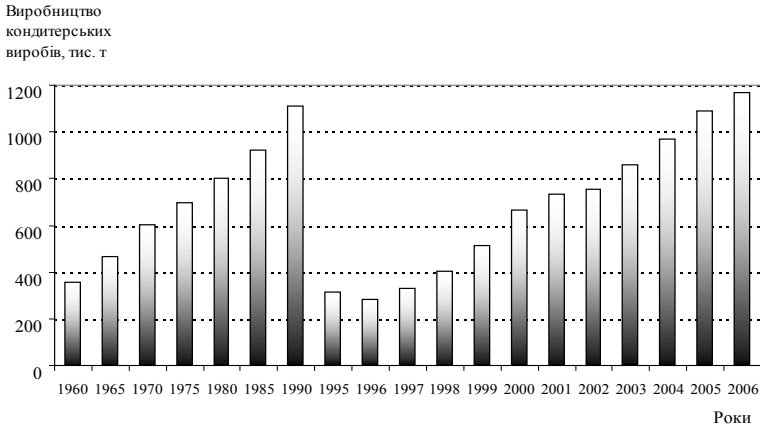


Рис. 2.2. Динаміка виробництва кондитерських виробів в Україні

За оцінками фахівців, виробничі потужності підприємств кондитерської галузі становлять близько 1 млн. т виробів за рік. У 2005 р. за даними Держкомстату, українськими кондитерами було виготовлено 968 тис. т продукції за умов місткості українського ринку близько 750 тис. т. При цьому виробничі потужності вперше були використані майже на 97%. Українські кондитерські підприємства використовують близько 500 тис. т цукру за рік. В останні два роки українським кондитерам вдалося не тільки закріпитися на внутрішньому ринку, скоротивши імпорт до мінімуму (не більше ніж 3% від загального споживання), але й істотно збільшити експорт своєї продукції [34].

Дотепер повний асортимент кондитерської продукції виготовляється на 28 великих підприємствах України, які входять до системи «Укркондитер», їх сумарна виробнича потужність становить близько 75% від обсягу виробництва кондитерської промисловості. Загальна кількість підприємств кондитерської галузі на початок 2005 р. становила близько 650. До 90% підприємств виготовляють борошністі кондитерські вироби і 10% — цукристі (шоколад, карамель, цукерки, драже). Сім найбільших кондитерських підприємств України мають ринкову частку від 4 до 11% і виробляють до 43% від загального обсягу продукції [94]. Дані про виробництво основних видів кондитерської продукції в Україні наведено в додатках 2-9.

За підсумками 2005 р. найбільшими виробниками, що виробляють більше 30 тис. т продукції за рік, були: Корпорація «Рошен» — 32,8% від

загального обсягу виробництва, ЗАТ «АВК» — 17,7%, ЗАТ ВО «Конті» — 16,0%, ЗАТ «Харківська бісквітна фабрика» — 8,1%, АТ «Полтавакондитер» — 7,1%, ЗАТ «Житомирські ласощі» — 6,1% (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Виробництво кондитерської продукції на основних підприємствах-виробниках України в 2000-2005 рр., тис. т

Виробники	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Корпорація «Рошен»	162282	168504	174980	198623	202012	218818
ЗАТ «АВК»	59273	72800	72075	71612	120689	117928
ЗАТ ВО «Конті»	48743	54207	66681	83893	100094	106470
ЗАТ «Харківська БФ»	43801	37559	36960	39368	45152	54143
АТ «Полтавакондитер»	19554	21817	23558	31095	41062	47623
ЗАТ «Житомирські ласощі»	16902	16613	21586	27069	35376	40874
ТВФ «Світоч»	42968	43964	39428	38316	28407	29914
«Крафт Фудз Україна»	20519	24751	21634	19889	21391	26058
ТОВ «Черкаська БФ»	8010	17387	26662	31698	29628	25068
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	33787	34883	33296	34922	0	0
Разом	455839	492485	516860	576485	623810	666896

Останніми роками тенденції на ринку кондитерських виробів визначає висока конкуренція серед підприємств першої десятки. Однією з основних тенденцій на ринку є нарощування виробничих потужностей як шляхом уведення нових, так і шляхом придбання вже існуючих підприємств. Такі стратегії успішно використовують кондитерські компанії ЗАТ ВО «Конті» і ЗАТ «АВК». Так, ЗАТ ВО «Конті» наприкінці 2003 р. запустило нову лінію по виробництву шоколадної продукції, зокрема шоколадних цукерок, що дозволило компанії подвоїти випуск цукерок і збільшити існуючу частку виробництва в цьому сегменті до 9%. Водночас ЗАТ «АВК» придбала ЗАТ «Дніпропетровська кондитерська фабрика», завдяки чому сукупний обсяг продукції, що виготовляється кондитерськими фабриками ЗАТ «АВК», перевищив 110 тис. т, а його частка на ринку виробництва після придбання фабрики збільшилася з 12,4 до 17,7%. Основними тенденціями виробництва

кондитерської продукції є збільшення асортименту, а також наявність більш складного процесу виробництва порівняно з іншими продуктами харчування, що обумовлено значною мірою високою конкуренцією серед основних виробників кондитерської продукції.

Поряд із великими виробниками кондитерської продукції на ринку України існують невеликі спеціалізовані приватні підприємства, які працюють переважно в сегменті борошняних виробів. Їх продукція реалізується зазвичай виключно на локальних ринках.

Ринок кондитерської продукції умовно поділяється на три основні сегменти:

- цукристі вироби;
- борошністі вироби;
- шоколадні вироби.

Найзначніший сегмент борошняних виробів (печиво, вафлі, торти і крекери) у 2005 р. складав 41% від загального обсягу виробництва кондитерської продукції в Україні. Сегмент цукристих кондитерських виробів (карамелі, драже і цукерки) займає до 30% від загального обсягу продукції, а частка сегмента шоколадних виробів — 29%. Практично всі товарні групи кондитерської промисловості розвиваються завдяки освоєнню виробниками нових рецептур і поліпшенню технологічного устаткування [94].

Одним із видів продукції, виробництво якої скорочується з року в рік, є карамель. За підсумками 2005 р. загальний обсяг виробництва карамелі на підприємствах порівняно з 2004 р. скоротився на 12%, а порівняно з 2003 р. — на 19,6% (табл. 2.5).

Лідуючі позиції щодо обсягів виробництва карамелі в Україні займають корпорація «Рошен», ЗАТ ВО «Конті» і ЗАТ «АВК», які виробляють відповідно 50,0%, 10,1 і 8,3% від загального обсягу виробництва карамелі. Дослідження свідчать про скорочення попиту населення щодо карамелі, що обумовлює необхідність пошуку виробниками шляхів реструктуризації виробництва з метою компенсувати скорочення обсягів за цим сегментом нарощуванням обсягів за іншими видами кондитерської продукції. Лідерами щодо виробництва печива є ЗАТ ВО «Конті» і корпорація «Рошен», на частку яких у цілому припадає близько 40% від загального обсягу виробництва. Високі показники попиту на даний вид продукції в 2005 р. сприяли зростанню виробництва. Так, ВАТ «Миколаївська кондитерська фабрика» збільшила виробництво печива майже на 140%, ЗАТ «Житомирські ласощі» — на 114%. Серед виробників першої десятки тільки Львівська кондитерська фірма «Світоч», Черкаська бісквітна фабрика і Запорізька кондитерська фабрика скоротили виробництво печива (табл. 2.6).

**Виробництво карамелі на основних підприємствах-виробниках
України в 2003-2005 рр.**

Виробники	2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%	т	%
Корпорація «Рошен»	98629	48,7	82479	44,6	81293	50,0
ЗАТ ВО «Конті»	17113	8,5	19245	10,4	16403	10,1
ЗАТ «АВК»	14136	7,0	17727	9,6	13476	8,3
ЗАТ «Одеса»	12110	6,0	9978	5,4	7561	4,6
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	12871	6,4	0	0	0	0,0
ВАТ «Рівненська КФ»	8059	4,0	7807	4,2	3687	2,3
ЗАТ «Харківська БФ»	8316	4,1	7671	4,1	6489	4,0
ЗАТ «Житомирські ласощі»	5676	2,8	7441	4,0	6944	4,3
АТ «Полтавакондитер»	6895	3,4	6074	3,3	6930	4,3
АТЗТ «Херсонська КФ»	3288	1,6	3936	2,1	3279	2,0
Інші виробники	15259	7,5	22580	12,2	16672	10,2
Разом	202352	100,0	184938	100,0	162733	100,0

У цілому динаміка виробництва печива є стабільною з невеликим щорічним зростанням, обумовленим збільшенням експорту даного продукту. Незважаючи на стабілізацію обсягів продажу, найбільші виробники розширюють виробничі потужності з виробництва печива без відповідного скорочення виробничих потужностей на інших товарних групах.

Виробництво цукерок належить до виробництва виробів із високою доданою вартістю. У цьому секторі виробництва лідирують два виробники: корпорація «Рошен» і ЗАТ «АВК», на частку яких припадає більше 52% від загального обсягу виробництва цукерок в Україні (табл.2.7).

Найбільше щорічне зростання обсягів виробництва цукерок є характерним для лідера кондитерської галузі — корпорації «Рошен». Однією з головних причин такого зростання є процес об'єднання активів, у результаті якого до активів корпорації «Рошен» було приєднано Вінницьку кондитерську фабрику. Водночас корпорація «Рошен» щорічно здійснює інвестування коштів у створення нових потужностей із виробництва цукерок вищого цінового сегмента.

**Виробництво печива на основних підприємствах-виробниках
України у 2003-2005 рр.**

Виробники	2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%	т	%
ЗАТ ВО «Конті»	48589	20,8	56129	22,9	61314	22,9
Корпорація «Рошен»	40230	17,3	42222	17,2	43556	16,3
ЗАТ «Харківська БФ»	14514	6,2	14971	6,1	17619	6,6
ТОВ «Черкаська БФ»	17547	7,5	15581	6,4	12652	4,7
ЗАТ «АВК»	13369	5,7	20750	8,5	22774	8,5
АТ «Полтавакондитер»	8515	3,7	11083	4,5	11492	4,3
ТВФ «Світоч»	11187	4,8	9710	4,0	10131	3,8
ВАТ «Запорізька КФ»	8784	3,8	8175	3,3	7163	2,7
ЗАТ «Житомирські ласощі»	5258	2,3	5956	2,4	7424	2,8
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	5723	2,5	0	0,0	0	0,0
Інші виробники	59436	25,5	60435	24,7	73595	27,5
Разом	233152	100,0	245013	100,0	267719	100,0

Розвиток вітчизняної кондитерської галузі сприяв активному зростанню експорту української продукції. Кондитерські вироби є одними з небагатьох видів готової продукції, що експортуються Україною на ринки далекого зарубіжжя. Географічну структуру експорту кондитерської продукції за 2004-2005 рр. наведено у табл. 2.8.

У даний час близько 30% української кондитерської продукції експортується у країни СНД і Балтії, Ізраїль, Канаду, США, Німеччину. Частка України на світовому ринку (93 млрд. дол.) сягає 1% [94]. У 2005 р. експорт кондитерської продукції склав 293,7 тис т, а основними експортерами були корпорація «Рошен», ЗАТ ВО «Конті», ЗАТ «АВК» і «Житомирські ласощі», Харківська бісквітна фабрика. Найчастіше підприємства використовують прямі експортні поставки у країни. Крім того, на великих ринках збуту компанії формують власні дистриб'юторські мережі, а в деяких випадках реалізують продукцію через мережі місцевих виробників. При цьому найбільші експортери здійснюють не тільки прямі поставки кондитерських виробів. Так, для закріплення на російському ринку ком-

**Виробництво цукерок на основних підприємствах-виробниках
України у 2003-2005 рр.**

Виробники	2003 р.		2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%	т	%
Корпорація «Рошен»	44944	27,0	58441	25,7	72425	28,1
ЗАТ «АВК»	26278	15,8	55877	24,6	61759	24,0
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	12749	7,7	0	0,0	0	0,0
ЗАТ ВО «Конті»	8936	5,4	15595	6,9	16609	6,5
АТ «Полтавакондитер»	11552	7,0	16061	7,1	19004	7,4
ЗАТ «Житомирські ласощі»	9715	5,8	14475	6,4	16014	6,2
ЗАТ «Харківська БФ»	6583	4,0	11274	5,0	13062	5,1
ВАТ «Запорізька КФ»	5013	3,0	7381	3,2	6075	2,4
ТВФ «Світоч»	11284	6,8	7701	3,4	7681	3,0
ЗАТ «Одеса»	6600	4,0	8051	3,5	7682	3,0
Інші виробники	22551	13,6	32680	14,4	37173	14,4
Разом	166205	100,0	227537	100,0	257484	100,0

панії придбають виробничі потужності, торгові марки, а також налагоджують власне виробництво, що сприяє зміцненню позицій компаній і збільшенню свого сегмента на зовнішньому ринку. Одночасно статус російського резидента дозволяє зменшити вплив загороджувальних заходів проти української продукції та забезпечує більш стабільну присутність на російському ринку. Водночас із перевагами придбання або будівництва власного виробництва в інших країнах серйозними проблемами є особливості державного регулювання на іноземних ринках і значні капітальні вкладення, пов'язані з дослідженням особливостей функціонування зарубіжних ринків, а також місцеве законодавство.

Основні експортні потоки вітчизняних кондитерських виробів (до 70% від загального експорту) пов'язані з Росією. Інтерес, що виявляють українські кондитери до російського ринку, не випадковий. За своїми розмірами Росія є одним із найбільш ємних ринків у світі. Його випереджають тільки такі країни, як Великобританія, Німеччина і США. Обсяг російського ринку оцінюється в 1,7 млн. т (майже 5 млрд. дол.), а динаміка його розвитку становить близько 10% на рік. Разом із тим споживання кондитерських виробів на душу населення в Росії нижче, ніж в інших кра-

їнах. Так, середньостатистичний росіянин споживає за рік до 9 кг солодо- щів, тоді як середньостатистичний американець — 18 кг на рік. В Україні цей показник дещо перевищує російський і становить 15,6 кг. Однак у су- часних умовах вітчизняні кондитери реалізують у Росії переважно про- дукцію з невисокою доданою вартістю.

Таблиця 2.8

**Географічна структура експорту кондитерської продукції
в 2004-2005 рр.**

Держави-імпортери	2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%
Росія	152728,7	50,0	145030,8	49,4
Казахстан	65634,7	21,5	47191,2	16,1
Азербайджан	23430,5	7,7	24195,5	8,2
Республіка Молдова	12121,9	4,0	13095,9	4,5
Грузія	11726,3	3,8	12640,4	4,3
Монголія	8566,5	2,8	9667,4	3,3
Киргизстан	5716,4	1,9	7187,4	2,4
Туркменістан	6399,3	2,1	7255,0	2,5
Білорусь	4609,4	1,5	7663,2	2,6
Латвія	2132,8	0,7	3439,0	1,2
Вірменія	1655,9	0,5	2683,2	0,9
Німеччина	1927,7	0,6	2226,5	0,8
Ізраїль	1352,0	0,4	1897,8	0,6
Литва	1403,6	0,5	1558,0	0,5
Естонія	3041,3	1,0	2026,8	0,7
Польща	347,0	0,1	895,4	0,3
США	962,4	0,3	869,4	0,3
Узбекистан	231,6	0,1	204,1	0,1
Канада	133,8	0,0	140,6	0,0
Греція	37,5	0,0	55,7	0,0
Інші	1163,1	0,4	3745,6	1,3
Разом	305322,4	100,0	293669,1	100,0

Зростання обсягів експорту кондитерської продукції відбувається за умов одночасної диверсифікації експорту, раніше орієнтованого на поставки до Росії, частка якої в 2000 р. становила близько 94%. Про-

текціоністська політика російського уряду щодо захисту внутрішнього ринку призвела до того, що в 2005 р. експорт кондитерської продукції до Росії істотно скоротився, а її частка в загальному обсязі експорту в 2005 р. склала 49%. Основними причинами різкого скорочення експорту до Росії були такі:

- уведення спеціального імпортного мита на кондитерську продукцію українських виробників ТН ЗЕД 1704907500 — варені цукерки з начинкою і без начинки, карамель і аналогічну продукцію, що не містить какао, у розмірі 21% від митної вартості, але не менше 0,18 Євро/кг;
- уведення режиму стягування ПДВ за принципом «країна призначення» за ставкою 20%, згідно з яким імпортер повинен сплатити ПДВ до випуску товарів у вільний обіг на території країни імпорту, що призвело до ліквідації схеми імпорту, за якої імпортером був суб'єкт господарювання, який не є платником ПДВ;
- використання російськими виробниками кондитерської галузі непрямих методів зниження українського імпорту, зокрема патентування поширених для кондитерської продукції назв.

Таким чином, існує деяка залежність розвитку кондитерської галузі від експортно-імпоротної політики країн-партнерів стосовно продукції українських виробників. Зниження експорту до Росії було частково компенсоване зростанням експорту до Казахстану і Азербайджану, що склав у 2005 р. 16,1 і 8,2 тис. т відповідно. Диверсифікація експортних поставок, з одного боку, дозволила скоротити залежність від Росії, а з іншого — заклала нові можливості для збільшення поставок кондитерської продукції у країни СНД. У 2005 р. на експорт було поставлено 27% від загального обсягу виробництва кондитерської продукції в Україні.

Структура експорту кондитерської продукції за минулі роки зазнала змін, що знаходить віддзеркалення у стратегії управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств і стратегії технічного оновлення виробництва. У структурі асортименту експорту кондитерської продукції переважаючими групами є карамель, глазуrowані цукерки, печиво і вафельна продукція, що є характерним майже для всіх великих експортерів кондитерської продукції України (табл. 2.9). Така ситуація значною мірою пояснюється порівняно невисокою ціною карамелі, що обумовлює можливості експорту українськими товаровиробниками, у першу чергу, у країни СНД.

Ринки далекого зарубіжжя поки недостатньо активно освоюються українськими виробниками, поставки на них незначні й мають фрагментарний характер. У цілому експортна політика українських підприємств носить стихійний характер і не має чіткої стратегії щодо освоєння ринків окремих країн.

Продуктова структура експорту кондитерської продукції за групами товарів у 2004-2005 рр.

Групи товарів	2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%
Карамель і неглазуровані цукерки	148910	48,8	117662	40,1
Вафельна продукція	30204	9,9	27901	9,5
Глазуровані цукерки	29322	9,6	52425	17,9
Драже	2766	0,9	839	0,3
Пастило-мармеладні цукерки	3990	1,3	9527	3,2
Печиво	43039	14,1	42415	14,4
Халва	16015	5,2	12282	4,2
Інша продукція	31076	10,2	30618	10,4
Разом	305322	100,0	293669	100,0

Обсяги імпорту кондитерської промисловості значно відстають від обсягів експорту й за підсумками 2005 р. становлять 4,5% від загального споживання кондитерської продукції в Україні. Максимальну частку в загальній структурі імпорту кондитерської продукції займають шоколад і шоколадна продукція, яка в 2005 р. склала 58,8% (табл. 2.10). Збільшення обсягу імпорту кондитерської продукції в натуральному виразі свідчить про можливості українських виробників щодо збільшення обсягів виробництва й у подальшому скорочення імпорту. Така ситуація можлива за умов наявності відповідних технологій та нового обладнання, яке спроможне виготовляти продукцію відповідно до споживчого попиту. Стратегію заміщення імпорту продукцією власного виробництва обрали декілька підприємств, серед яких корпорація «Рошен», ЗАТ «АВК», ЗАТ ВО «Конті».

Імпорт кондитерських виробів у 2005 р. склав 3329 т, що на 45% більше, ніж у 2004 р. Імпорт кондитерської продукції здійснюється з понад 21 країни світу (див. додаток 10). Основна частка імпорту (73,5%) припадає на Росію (табл. 2.11).

Експортний потенціал кондитерської промисловості, перш за все, визначається наявністю, станом і використанням виробничих потужностей підприємств. Аналіз використання виробничих потужностей кондитерських підприємств Донецької області показав, що вже на кінець 2002 р. виробничі потужності ЗАТ ВО «Конті» у середньому були завантажені на 94%, зокрема Костянтинівської кондитерської фабрики — на 98%, До-

нецької кондитерської фабрики — на 88%, Горлівського кондитерського цеху — на 94%. У 2005 р. рівень використання виробничої потужності по корпорації склав близько 100%. У цих умовах основною тенденцією на ринку кондитерської продукції є укрупнення та нарощування виробничих потужностей як шляхом уведення нових, так і за рахунок придбання вже існуючих підприємств.

Таблиця 2.10

**Продуктова структура імпорту кондитерської продукції
за групами товарів у 2004-2005 рр.**

Групи товарів	2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%
Льодяники	416	1,8	1244	3,7
Вафельна продукція	3 189	13,9	4560	13,7
Драже	410	1,8	820	2,5
Пастило-мармеладні вироби	189	0,8	479	1,4
Печиво	341	1,5	1364	4,1
Шоколад і шоколадні вироби	13 909	60,5	19592	58,8
Інша продукція	4 533	19,7	5237	15,7
Разом	22987	100,0	33296	100,0

Щорічно, починаючи з 2000 р., активи кондитерських компаній збільшувалися за рахунок збільшення як довгострокових, так і поточних активів, щорічний приріст яких в умовах ЗАТ ВО «Конті» склав 132 і 29% відповідно. Такі високі темпи зростання пов'язані в першу чергу із процесами консолідації та нарощування виробничих потужностей провідними підприємствами галузі, джерелами фінансування яких є нерозподілений прибуток і залучені кошти довгострокового фінансування.

Процеси концентрації й об'єднання підприємств є характерними для ринкової економіки. Вони відбуваються у європейській промисловості вже протягом двох десятиліть і мають національний та інтернаціональний характер. У кондитерській промисловості Європи найбільша концентрація спостерігається в шоколадному виробництві, де п'ять великих груп (Nestle, Kraft Jacobs Suchard, Mars, Cadburu, Ferrero) контролюють 81% ринку, і в даний час ці компанії здійснюють активне просування на російський та український ринки [58; 131].

**Географічна структура імпорту кондитерської продукції
в 2004-2005 рр.**

Держави-експортери	2004 р.		2005 р.	
	т	%	т	%
Росія	18851,6	82,0	24468,7	73,5
Польща	812,5	3,5	2455,4	7,4
Нідерланди	320,3	1,4	2059,1	6,2
Німеччина	521,4	2,3	1079,1	3,2
Туреччина	24,4	0,1	512,5	1,5
Італія	236,2	1,0	389,1	1,2
Бельгія	374,6	1,6	300,4	0,9
Данія	61,1	0,3	142,8	0,4
Франція	279,6	1,2	355,2	1,1
Литва	560,3	2,4	355,6	1,1
Іспанія	70,6	0,3	66,4	0,2
Австрія	38,9	0,2	28,3	0,1
Угорщина	86,2	0,4	142,0	0,4
Білорусь	67,2	0,3	52,0	0,2
Словаччина	46,6	0,2	35,7	0,1
Ірландія	73,1	0,3	59,6	0,2
Швеція	0,0	0,0	16,9	0,1
Ізраїль	71,7	0,3	68,8	0,2
Казахстан	20,0	0,1	0,7	0,0
США	14,4	0,1	53,5	0,2
Естонія	78,2	0,3	25,0	0,1
Інші	378,0	1,6	629,5	1,9
Разом	22986,9	100,0	33296,4	100,0

Процеси концентрації й консолідації активів, характерні для галузі, призвели до того, що більшу половину ринку поділяють між собою 7 найбільших підприємств [71]. Трійка лідерів за останній час не зазнала істотних змін: корпорація «Рошен», ЗАТ ВО «Конті», ЗАТ «АВК». За даними корпорації «Рошен», у 2005 р. частка корпорації на українському кондитерському ринку оцінювалася у 21,7%, ЗАТ «АВК» — 12,9%, ЗАТ ВО «Конті» — 10,4%. У той же час, за власними оцінками компанії, частка ЗАТ «АВК» у 2005 р. склала 14,7% у грошовому вимірі. За даними ЗАТ «АВК», компанія є лідером у категорії вагових шоколадних цукерок, займаючи 30% ринку [35].

Високий рівень конкуренції змушує кондитерські компанії постійно оновлювати та поліпшувати асортимент продукції, щоб утримати споживача. Упродовж ряду років, починаючи із серпня-вересня, у кондитерській промисловості спостерігаються сезонні тенденції нарощування виробництва та розширення асортименту в кожній із товарних груп. Збільшення на кондитерському ринку частки високоякісної продукції середнього та вищого цінових сегментів обумовлює необхідність упровадження нових технологій виробництва продукції, що, у свою чергу, пов'язано із залученням значних обсягів інвестиційних ресурсів. Інвестиційні процеси в кондитерській галузі сприяють підвищенню спеціалізації кондитерського бізнесу й посиленню диференціації великих виробників національного рівня, регіональних компаній і вузькоспеціалізованих підприємств, орієнтованих на окремий сегмент споживачів.

Одночасно підприємства освоюють нові сучасні технології виробництва, які здатні значно знизити собівартість кінцевої продукції та збільшити асортимент. Останнім часом на ринку сировини для кондитерської промисловості спостерігається тенденція підвищення цін, що робить виробництво колись популярних виробів середньої та низької цінової груп менш рентабельним та примушує виробників освоювати виробництво кондитерських виробів зі складнішим процесом виробництва, що мають вищу норму рентабельності.

Кондитерський ринок є одним із найбільш конкурентних ринків продукції масового споживання. Кондитерські вироби не є продукцією першої необхідності, і тому вибір споживача може бути завойований із застосуванням широкого спектра маркетингових заходів, більшість із яких є витратними і потребує залучення фінансових ресурсів. Свої позиції компаніям вдалося завоювати багато в чому завдяки створенню «сильних» брендів, що, у свою чергу, підсилює інвестиційну привабливість кондитерських підприємств. Крім того, цьому сприяло поступове збільшення виробництва й обсягів реалізації в сегменті дорогої та високоякісної продукції, оскільки симпатії споживачів усе більше зміщуються в бік дорогих та оригінальних кондитерських виробів. Співвідношення між продажем брендової та вагової продукції неухильно зростає на користь першої.

Із метою оптимізації асортименту продукції та посилення конкурентних переваг у сегменті шоколадних цукерок кондитерська компанія ЗАТ «АВК», до складу якої входять кондитерські фабрики у Дніпропетровську, Донецьку, Мукачеві й Луганську, здійснила реструктуризацію виробництва, спрямувавши значні інвестиції на модернізацію виробни-

чих потужностей. Низька рентабельність виробництва карамелі та її невисокі обсяги продажу сприяли початку процесів скорочення й ліквідації відповідних виробничих потужностей. На думку дирекції підприємства, споживання карамелі рік від року стабільно знижується, а багато споживачів вважають карамель «морально застарілим» продуктом. Одночасно ЗАТ «АВК» збільшила виробничі потужності щодо випуску порожнистих вафель [134].

Ризик втрати перспективного ринку збуту, яким є ринок Росії, і скорочення обсягів продажу пов'язані з ухваленням ряду митних обмежень, які змусили українських кондитерів шукати нові способи просування своєї продукції на російський ринок. Основним способом обходу зовнішньоторговельних обмежень було придбання активів у Росії. Розміщення виробництва в безпосередній близькості від споживача дозволяє українським підприємствам-виробникам уникнути витрат, пов'язаних з обмеженням на ввезення української продукції до Росії й оптимізувати транспортні витрати. Одним із перших підприємств, які скористалися перевагами даної стратегії, є корпорація «Рошен» [69]. У 2001 р. Липецька кондитерська фабрика ВАТ «Лінконф» перейшла під контроль українського холдингу, що займав у 2003 р. 5% російського кондитерського ринку. Згодом компанія «Рошен» відкрила нову лінію з виробництва карамелі на фабриці «Лінконф», яка є однією із трьох виробників карамелі в Росії. Ця стратегія дозволила підприємству після виходу на проектну потужність у 2006 р. зайняти близько половини російського ринку карамелі — 100 тис. т. При цьому обсяг інвестицій на початковому етапі становив близько 4 млн. дол., а капітальні вкладення в нове виробництво в цілому оцінюються у розмірі 14 млн дол. За офіційними даними, обсяг виробництва продукції за 9 місяців 2008 р. на підприємствах групи «Конті» становив 156 тис. т, що на 32% більше, ніж за минулий рік. Водночас обсяг інвестицій за цей період становив 46 млн. дол.

Розширення виробничих потужностей кондитерських компаній супроводжується активізацією інвестиційної діяльності, яка, у свою чергу, дозволяє забезпечити досягнення високих фінансових результатів. Так, найбільший виробник кондитерської продукції в Україні корпорація «Рошен» має намір до кінця 2011 р. побудувати кондитерську фабрику в м. Вінниці, потужність якої буде більше 10 тис. т кондитерських виробів за місяць, інвестиції в даний проект складуть 120-130 млн. дол. США. У 2006 р. корпорація збільшила виробництво продукції на 45,75%, або на 100,2 тис. т до 319,2 тис. т порівняно з 2005 р. Чистий прибуток корпорації за 2005 р. становив 80,061 млн. грн. [94].

Прийнята в умовах ЗАТ ВО «Конті» стратегія збільшення виробничої потужності спрямована на реструктуризацію виробництва за одночасного розширення асортименту продукції й поліпшення її якості. На основі збільшення виробничої потужності підприємство розширило асортимент глазураного печива, а модернізація дражерувального виробництва дозволила збільшити виробничу потужність на 65% і розширити асортимент випуску цього продукту. Введення нових виробничих потужностей з використанням високотехнологічного устаткування з виробництва вафельних виробів сприяло створенню прогресивної системи менеджменту якості продукції за версією ISO 9001-2000, яка акредитована фірмою TUV CERT (Німеччина). Нарощування обсягів виробничої потужності супроводжувалося зростанням валового прибутку. Збільшення темпів зростання доходів порівняно зі зростанням собівартості реалізованої продукції склало 19%. Зниження умовно-постійних витрат на тонну випущеної продукції забезпечило збільшення норми валового прибутку до 23% і рентабельності інвестованого капіталу до 32%.

Сприятлива ринкова кон'юнктура для підприємств кондитерської галузі, пов'язана зі зростанням купівельної спроможності населення, розширенням зарубіжних ринків, зумовлює можливість збільшення обсягів виробництва шляхом розширення асортименту продукції на новій технологічній основі. У цих умовах розвиток підприємств галузі є можливим через подальше технічне оновлення, а також створення нових виробничих потужностей, яким притаманні високі технологічні можливості щодо продуктивності устаткування, його технологічної гнучкості та якості продукції.

Здійснення інвестиційних процесів у значних масштабах зумовлює необхідність обґрунтування доцільних обсягів інвестицій із метою досягнення приросту виробничої потужності, що є можливим через установлення економічно обґрунтованих пропорцій між обсягом інвестиційних витрат та виробничою потужністю. При цьому важливим аспектом є створення та підтримка необхідних резервів виробничої потужності з метою їх оперативного використання за умови необхідності швидкого розширення виробництва або його реструктуризації в короткострокові терміни. З огляду на те, що в сучасних умовах, коли ціна на оренду землі, виробничі площі є суттєво завищеною, необхідність обґрунтування доцільних резервів виробничої потужності та виробничої площі зростає. Таким чином, ситуація, що склалась у практиці управління виробничою потужністю, потребує розробки нових наукових підходів та методів розрахунку резервів виробничої потужності підприємства за видами, що можливо здійснити на підставі їх наукової класифікації.

2.2. Обґрунтування властивості гнучкості виробничої потужності підприємства

Дослідження особливостей формування виробничих потужностей у сучасних умовах підтверджує необхідність визначення умов ефективного використання нових технологічних систем у взаємозв'язку з економічними результатами їх використання, що набуває не тільки теоретичного, але і практичного значення в системі планування й управління виробництвом. Для сучасного виробництва кондитерської продукції характерною є швидка зміна номенклатури продукції та технології її виробництва. Одночасно на підприємствах відбуваються істотні зміни в організації виробництва, які виявляються у продовженні процесів концентрації виробництва, розширенні використання засобів автоматизації, прискоренні темпів оновлення продукції.

Орієнтація на ринкові потреби передбачає постійні структурні перетворення виробничої системи різних рівнів. Сучасні тенденції структурних перетворень ґрунтуються на системному підході, що має такі складові: створення достатньо автономних та самостійно взаємодіючих виробничих підрозділів; розвиток горизонтальних, а не вертикальних зв'язків; гнучке використання робочої сили; упровадження творчих ідей у виробництво; пристосування виробництва до замовлень ринку й організація виробництва дрібними партіями продукції; створення безперервно-потоккових систем багатопредметного виробництва; відмова від страхових запасів.

Якісно нові технологічні системи мають значний виробничий потенціал, закономірності формування якого необхідно враховувати під час визначення умов їх ефективної експлуатації. Виявлення цих закономірностей створює науково-методичну основу вдосконалення системи показників техніко-економічного й оперативного-виробничого планування виробництва в умовах його автоматизації. У сучасних умовах швидкий розвиток технологічних систем, для яких характерна властивість гнучкості, обумовлений об'єктивними чинниками: прискоренням оновлення продукції, зростанням індивідуалізації попиту, посиленням тенденції до роботи промислових підприємств на конкретного споживача. Передумовами для подальшого активного застосування таких технологічних систем устаткування є брак робочої сили і прагнення виробників випередити конкурентів для використання переваг вищої якості виробів, можливість досягнення якої потенційно зростає. Застосування таких систем спрямоване на скорочення витрат виробництва та підвищення продуктивності праці. Така ситуація особливо є характерною для великих підприємств кондитерської галузі й більшості дрібних виробників, що спеціалізуються на виготовленні окремих видів кондитерської продукції.

Необхідність підвищення гнучкості підприємств до потреб ринку обумовлена багатьма причинами, які полягають в нижченаведеному.

1. Вітчизняна та зарубіжна практика показує, що якнайменші питомі витрати на виробництво додаткової традиційної або нової освоєної продукції мають підприємства, які найбільшою мірою здатні до перебудови традиційної схеми функціонування.

2. Проблема забезпечення конкурентоспроможності продукції можлива лише на основі різкого зниження витрат на виробництво, пов'язаних із технічним переозброєнням і випуском на цій основі нової, оригінальної та такої, що має широкий попит, продукції. Витрати на технічне переозброєння, як правило, є тим нижчими, чим вищий за інших рівних умов ступінь гнучкості підприємства.

3. Досягнення низької собівартості й ціни продукції за умови швидкої змінюваності її видів можливе лише тоді, коли підприємство має необхідний рівень гнучкості до нововведень і потреб ринку.

4. Не володіючи високою гнучкістю, підприємства не мають можливості широко використовувати прогресивні техніку і технології, упровадження яких у діюче виробництво майже є неможливим через необхідність не часткової, а майже повної заміни всієї системи основних виробничих засобів.

5. Негнучке виробництво не дає можливості розвиватись інтелектуальному потенціалу підприємства. Висококваліфікований потенціал працівників наукових, конструкторських і технологічних підрозділів через низьку здатність діючої виробничо-технічної бази підприємств до змін у своїй структурі, постійного саморозвитку виявляється незатребуваним, що гальмує науково-технічний прогрес і негативно позначається на конкурентоспроможності продукції.

6. Відсутність у підприємств необхідної в умовах ринку гнучкості і, як наслідок — низька споживча вартість продукції істотно обмежують можливості підприємства мати достатні фінансові ресурси, у тому числі й валютні, необхідні для придбання нової техніки та технологій для забезпечення безперервного процесу простого та розширеного відтворення.

Таким чином, підвищення ступеня гнучкості підприємств до потреб ринку тепер є не тільки необхідним компонентом їх подальшого успішного розвитку, але й являє собою можливість існування підприємства, гарантію його безпеки.

У загальному випадку властивість гнучкості означає, що виробничий процес має оперативно адаптуватися до зміни організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення іншої продукції або з її модифікацією. Гнучкість виробничого процесу уможливило освоєння нової продукції в короткий термін і з меншими витратами. Зна-

чення принципу гнучкості особливо зростає за умов прискорених темпів науково-технічного прогресу, коли об'єкти виробництва часто змінюються. Гнучке виробництво швидко адаптується до зміни кон'юнктури ринку, що підвищує його конкурентоспроможність. Гнучкість виробничого процесу досягається універсалізацією засобів праці, засобів автоматизації та методів обробки, запровадженням багатофункціонального устаткування.

На рівень використання устаткування впливають специфічні умови експлуатації, які визначаються, перш за все, мінливістю номенклатури продукції. У цих умовах технологічне устаткування має гнучко перелаштовуватися на випуск нової продукції, тобто мати властивість гнучкості. У роботі під гнучкістю розуміється здатність виробничої системи адаптуватися до зміни умов функціонування з мінімальними витратами і без втрат або з незначною втратою продуктивності.

Таким чином, гнучкість є одним із головних засобів забезпечення стійкості виробничого процесу. Здатність технологічних систем швидко реагувати на виробництво нової продукції припускає одночасно здатність виробничої потужності до максимального використання, виходячи з реальних можливостей, обумовлених технологічними особливостями виробничої програми.

Вивченню проблеми гнучкості виробничих систем і впливу на них виробничого та фінансового менеджменту присвячено значну кількість досліджень і розробок вітчизняних та зарубіжних учених, які сформулювали й обґрунтували методичні принципи оцінки й аналізу технічного розвитку виробничих систем, серед яких О.М. Азарян, В.М. Васильєв, М.Д. Крамчанінова, А.В. Матвійчук, В.Н. Самочкін, Х.-Д. Хауштайн. Тим часом гнучкість підприємства належить до маловивчених економічною наукою характеристик виробництва.

Однією з галузей промисловості, підприємства якої активно впроваджують нові технологічні системи устаткування, є кондитерська галузь. Формування виробничих потужностей підприємств кондитерської галузі в умовах технічного оновлення набуває якісно нового напрямку і змінює його економічний зміст. Зміни засобів праці характеризуються переходом від жорстко регламентованих виробничих технологій до нових технологічних процесів, яким притаманна властивість технологічної гнучкості щодо вироблюваного продукту. Функціональна структура накопичуваного виробничого потенціалу змінюється в новому напрямі комплексної автоматизації кондитерського виробництва — застосуванні якісно нових технологій, для яких характерна технологічна гнучкість і виробнича еластичність, тобто пристосованість до зміни продукції. До них належать лінії з виробництва комбінованих цукерок, шоколадних і кондитерських мас, цукерок із фруктами і лікерними наповнювачами, плиткового шоко-

ладу, борошняних екструзійних продуктів з начинкою, помадних цукерок (див. додаток 11). Такі технологічні системи машин виконують приготування корпусу кондитерських виробів і начинки, обкатку цукровою пудрою, підготовку заспиртованих ягід, приготування шоколадної маси, глазурування шоколадною глазур'ю, темперування і збиття цукрової маси й багато інших технологічних процесів кондитерського виробництва. Водночас застосування сучасних харчових технологій дозволяє за рахунок використання нових видів сировини не тільки знизити вартість кондитерської продукції, але й істотно поліпшити її органолептичні та структурні властивості, а також продовжити термін зберігання готових кондитерських виробів.

Практичне застосування нових технологічних систем устаткування виявило ряд особливостей їх експлуатації, обумовлених принципово новими вимогами до режиму роботи устаткування та рівня його завантаження. Урахування цих особливостей створює умови для більш повного використання виробничого потенціалу, що є важливим чинником зростання кінцевих результатів виробництва.

Прогнозування попиту й визначення його впливу на величину виробничої потужності та її використання практично завжди пов'язані з можливістю існування певної погрішності. Одним із найбільш ефективних шляхів щодо попередження цього явища є придбання й експлуатація багатофункціонального технологічного устаткування, яке може бути використане для різних виробничих цілей, зокрема таких, що відрізняються від початкових. Очевидним захисним засобом від невизначеності попиту щодо номенклатури й обсягів продукції буде гнучкість виробництва, його відповідна мобільність до скорочення і здатність до розширення, модифікації технології або продукції. Як указує О.О. Шубін, істотний вплив на гнучкість робить система управління підприємства. У цьому аспекті «функціонально-орієнтована система управління не відповідає вимогам гнучкості й адаптивності, швидкості реакції синергії, динамічності» [149, с. 171]. Забезпечення гнучкості пов'язане з інвестиційними витратами, однак вони є необхідними для підтримки нормального функціонування й розвитку виробництва.

На практиці нерідко використовуються різні поняття гнучкості, які належать до різних рівнів управління виробництвом і різних стадій виробничого процесу. Так, В.Н. Самочкін указує, що гнучкість є «можливістю переорієнтації виробничої системи без корінної зміни матеріально-технічної бази» [114, с. 14]. При цьому автор розрізняє поняття гнучкості об'єкта та гнучкості потенціалу підприємства, під котрим розуміється властивість підприємства переходити з одного працездатного функціонального стану в інший із мінімальними втратами та витратами у резуль-

таті виконанні чергового завдання або нової функції [114, с. 14]. Поняття гнучкості А.В. Матвійчук пропонує використовувати під час оцінки конкурентного потенціалу підприємства шляхом розрахунку коефіцієнта гнучкості, проте автор не наводить методу розрахунку такого показника [78, с. 119].

В умовах розширення виробництва під час визначення його мінімально допустимої рентабельності необхідно враховувати вплив масштабів виробництва на ухвалення рішення про нарощування виробничих потужностей. Існуючі технологічні процеси і виробниче устаткування часто розраховані для роботи технологічного устаткування із задалегідь визначеною потужністю, необхідною для конкретних обсягів виробництва. Незважаючи на те, що технологія й устаткування можуть бути пристосовані для роботи в умовах меншої потужності, витрати на таку адаптацію можуть бути непропорційно високими. Тому застосування високотехнологічного устаткування має бути орієнтоване на мінімальнорентабельні обсяги виробництва, що особливо важливо для умов серійного та масового виробництва, які припускають досить широке використання безперервного або напівбезперервного виробництва. Разом із тим на деяких підприємствах може бути значно більший ступінь гнучкості, оскільки виробничі потужності можуть бути розподілені за часом між різними продуктами. Проте в цілому можна визначити необхідний оптимальний обсяг виробництва з точки зору потреб в устаткуванні й застосуванні технології.

Нові виробничі системи в кондитерському виробництві мають властивості технологічної гнучкості стосовно номенклатури продукції, що дозволяє виготовляти на одному й тому ж технологічному устаткуванні різні види продукції. При цьому технологічна структура продукції, що виготовляється, змінюється за видами за умови переходу до нового виробничого завдання і, як правило, не збігається з технологічною структурою попереднього виробничого завдання й устаткування. Таким чином, технологічна гнучкість як одна із суттєвих властивостей нового устаткування є визначальною для максимально можливого рівня використання виробничої потужності, який унаслідок такої властивості змінюється зі зміною виробничої програми за обсягом і номенклатурою продукції, тобто набуває гнучкості.

Дослідження особливостей функціонування нових технічних систем дозволяє обґрунтувати одну із властивостей гнучкості цих систем — гнучкість виробничої потужності, яка реалізується шляхом урахування реального завантаження устаткування, обумовленого його технологічною гнучкістю. Гнучкість виробничої потужності як одна з її необхідних властивостей в умовах змінного попиту на продукцію визначається здатністю технологічних систем підприємства швидко реагувати на зміну умов

зовнішнього та внутрішнього середовища і, у першу чергу, попиту на продукцію, у результаті чого забезпечується гнучкість функціонування підприємства і його мобільність щодо попиту та здатність до скорочення або збільшення виробництва, що, у свою чергу, зумовлює необхідність гнучкого управління інвестиційними витратами. Властивість гнучкості виробничої потужності обумовлена технологічною гнучкістю системи машин, яка відображає здатність системи використовувати різні варіанти технологічного процесу для компенсації різних відхилень від запланованого графіка виробництва [22].

Дослідження економічної сутності гнучкості й аналіз чинників формування виробничої потужності дають підставу розглядати гнучкість виробничої потужності як комплексне поняття. У даному аспекті властивість гнучкості виробничої потужності визначається такими індивідуальними видами гнучкості:

- гнучкість технологічна;
- гнучкість організації виробництва;
- гнучкість організації праці.

Класифікацію видів гнучкості показано на рис. 2.3.

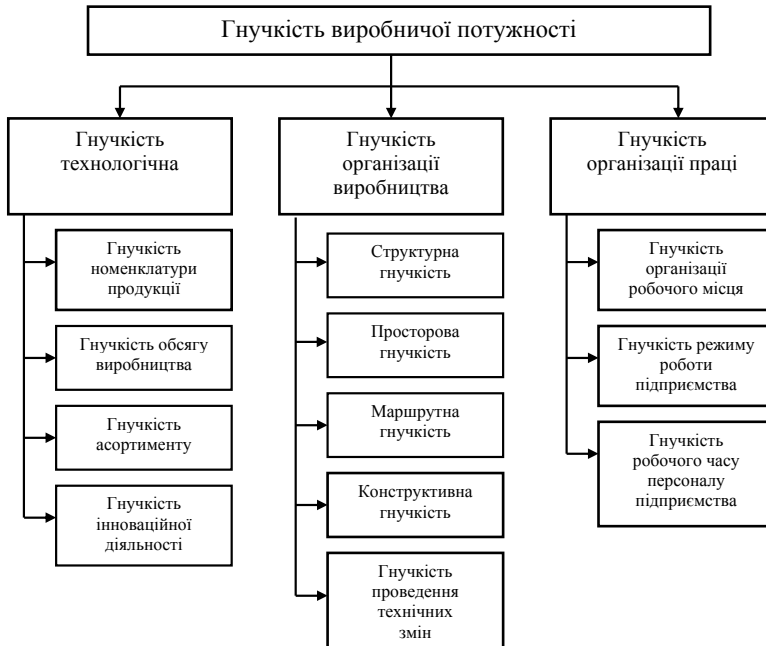


Рис. 2.3. Класифікація складових гнучкості виробничої потужності

Технологічна гнучкість, у свою чергу формується під впливом особливостей та можливостей технологічного устаткування. Тому технологічна гнучкість є також комплексним поняттям, обумовленим гнучкістю асортименту та гнучкістю продуктивності устаткування. Гнучкість асортименту являє собою здатність підприємства безперервно виготовляти вироби в певному асортименті, використовуючи одні й ті ж засоби праці. Гнучкість асортименту свідчить про можливість підприємства впроваджувати у виробництво нові вироби і знімати з виробництва старі за умови використання незмінних засобів праці [135].

Гнучкість обсягів виробництва (продуктивності технологічного устаткування) відображає можливість перебудови виробництва відповідно до зміни обсягу продукції, що виготовляється. Підприємства, спроможні виготовляти різні обсяги одночасно за різними видами продукції, мають більшу гнучкість порівняно з тими, які потребують деякого часу для здійснення відповідних перетворень або реорганізації технологічного процесу. Гнучкість інноваційної діяльності припускає створення нового асортименту продукції, його оновлення або збільшення в короткостроковому періоді.

Просторова гнучкість припускає можливість оперативного й динамічного перегляду транспортних потоків до окремих технологічних об'єктів відповідно до їх завантаження [22]. В даний час найбільші кондитерські компанії України починають застосовувати сучасні методи управління виробництвом, забезпечуючи різні види гнучкості. Будівництво принципово нових об'єктів інфраструктури на підприємствах спрямоване на оптимізацію всіх видів накладних витрат і забезпечення маршрутної гнучкості під час транспортування ресурсів, матеріалів і готової продукції. Так, група компаній «Конті» здійснила будівництво й запуск в експлуатацію логістичного центру, який має забезпечити високий сервіс логістики, що є ключовою конкурентною перевагою в бізнесі. Цей проект компанія реалізувала за 10 місяців. При цьому загальна сума інвестицій склала 14 млн. дол., а загальна площа логістичного комплексу становить 16 тис. м² [63]. Наявність розвинутої логістичної системи на підприємстві є одним із нових резервів підвищення рівня гнучкості виробничої потужності за рахунок оптимізації руху матеріальних та товарних потоків.

Гнучкість організації праці свідчить про можливість вносити зміни до виробничого процесу, застосовувати нові методи організації виробництва та праці, зокрема пов'язані з використанням робочої сили. Одним з найпоширеніших методів організації праці є застосування гнучкого графіка роботи персоналу, упровадження якого дозволяє значно підвищити результативність праці персоналу, а також скоротити кошти на утримання

офісних приміщень і робочих місць. У сучасних умовах наявності дефіциту трудових ресурсів, великої орендної плати за офісні приміщення та виробничі площі підприємства України все ширше стали використовувати гнучкий графік роботи персоналу, який має суттєві переваги для деяких категорій персоналу й організаційних особливостей функціонування підприємств. Гнучкість організації праці у свою чергу сприяє зростанню гнучкості виробничої потужності.

Структурна гнучкість передбачає можливість зміни організаційної структури управління у процесі функціонування господарюючого суб'єкта під час переходу від однієї номенклатури продукції до іншої. Якщо підприємство може без перешкод створювати нові виробничі колективи та нові підрозділи, у тому числі тимчасові, то воно має певний рівень структурної гнучкості. Так, досліджуючи питання гнучкості на підприємствах промисловості О.М. Азарян та М.Д. Крамчанінова вказують на відсутність організаційної гнучкості на металургійних підприємствах, де функціонально орієнтована система управління не відповідає сучасним вимогам гнучкості й адаптивності, швидкості реагування на зміни зовнішнього середовища [2, с. 95]. Гнучкість стосовно господарюючого суб'єкта означає внесення змін до структури спеціалізації підприємства й кооперації виробництва [114].

Як свідчить Х.-Д. Хауштайн, різні види гнучкості є взаємопов'язаними і дуже часто можуть суперечити один одному, що знаходить відображення у суперечності між окремими видами гнучкості. Так, високий рівень гнучкості виробництва призводить до швидкого збільшення кооперації в поставках необхідних ресурсів і взагалі може негативно позначитися на гнучкості стосовно господарської організації. Висока гнучкість інноваційної діяльності може виявитись економічно малоефективною, якщо не буде забезпечена відповідна гнучкість виробництва [135]. Тому в оцінці гнучкості важливим є врахування різних видів і рівнів гнучкості, а також їх взаємозв'язку.

На підприємствах різні види гнучкості можуть істотно відрізнитися за рівнем залежно від галузевої приналежності підприємства, конкретних виробничих умов, особливостей технологічного устаткування, особливостей організації технологічного процесу, виду продукції, що виготовляється, організації виробництва і праці. Це потребує встановлення критеріїв гнучкості для кожного підприємства окремо. Разом із тим у межах одного підприємства між різними видами гнучкості існує певний взаємозв'язок, який полягає у взаємному впливі їх один на одного. Так, гнучкість виробничої потужності є похідною від часткових видів гнучкості й формується під впливом гнучкості організації праці, маршрутної гнучкості, технологічної та гнучкості продуктивності устаткування (рис. 2.4).

У загальному випадку взаємозв'язок розглянутих видів гнучкості з урахуванням їх взаємозалежності може бути виражений таким співвідношенням:

$$G_{en} = f \{ G_{on}, G_{ov}, G_m \} , \quad (2.1)$$

- де G_{en} — гнучкість виробничої потужності;
 G_{on} — гнучкість організації праці;
 G_{ov} — гнучкість організації виробництва;
 G_m — гнучкість технологічна.

При цьому між окремими видами гнучкості існує взаємозалежність, яка відображає їх взаємний вплив один на одного:

$$\{ G_{on} \Leftrightarrow G_{ov} \Leftrightarrow G_m \} . \quad (2.2)$$

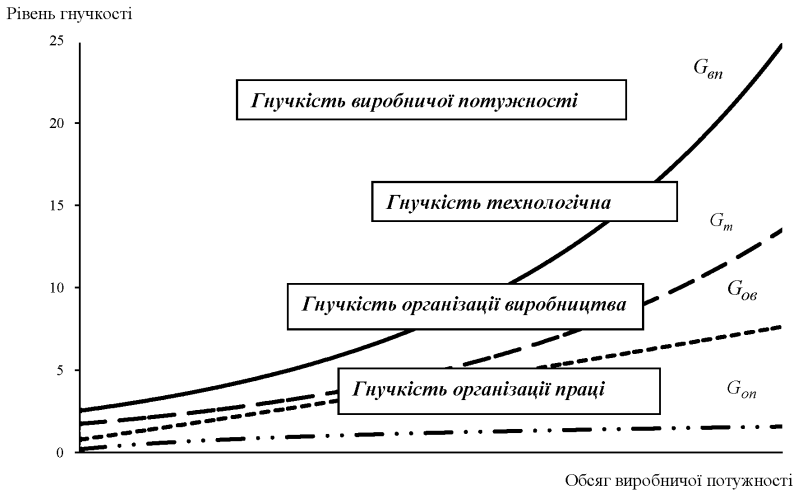


Рис. 2.4. Співвідношення різних видів гнучкості за їх кількісним рівнем

Гнучкість виробничої потужності є гнучкістю щонайвищого порядку порівняно з іншими видами гнучкості. Кількісне значення цього показника може бути визначено за допомогою методу прямого обчислення на основі значень усіх складових показників гнучкості. Застосування

подібного підходу передбачає розробку методів оцінки кожного з видів гнучкості, які впливають на формування гнучкості виробничої потужності, а також методу оцінки їх сукупного впливу. У реальних виробничих умовах досить складно виконати дослідження даних видів гнучкості з метою встановлення їх кількісних оцінок. Водночас можливим є застосування непрямого методу економічної оцінки, який полягає у використанні вартісних показників, що відображають результат формування й результат використання виробничої потужності.

У загальному випадку гнучкість виробничої потужності пропонується визначати за формулою

$$G_{\text{вп}} = \frac{\Delta \text{ВП}}{\Delta \text{В}}, \quad (2.3)$$

де $\Delta \text{ВП}$ — зміна виробничої потужності підприємства, грн;

$\Delta \text{В}$ — додаткові витрати на перехід виробничої системи з одного стану в інший, пов'язаний зі зміною складу і структури виробничої потужності, грн.

Пропонований метод розрахунку рівня гнучкості може використовуватись у випадках, коли здійснюються процеси нарощування виробничої потужності, які супроводжуються відповідними витратами, а також у випадках, коли підприємство здійснює скорочення виробничої потужності, яке також потребує витрат.

Такий метод припускає також облік витрат часу на здійснення змін виробничої потужності із застосуванням вартісної оцінки. Підвищення гнучкості виробничої потужності супроводжуватиметься зниженням відносних витрат фінансових ресурсів на організаційні та технічні зміни у виробничому процесі. Ефективність підвищення гнучкості виробничої потужності може бути оцінена на основі співвідношення витрат і фінансового результату за весь період функціонування виробничої системи в незмінному стані

$$\Delta \text{В} \leq \text{П} \cdot K_p, \quad (2.4)$$

де П — прибуток підприємства від виробництва нових виробів за весь період його виробництва, грн;

K_p — частка прибутку, яка спрямовується на збільшення виробництва за умов збільшення виробничої потужності й інвестується в розвиток основного виробництва.

Оцінку гнучкості виробничої потужності для умов ЗАТ ВО «Конті» виконано на основі показників для умов двох короткострокових періодів

тривалістю 1 і 5 місяців (табл. 2.12). Розбіжності у тривалості розглянутих періодів не впливають на результат розрахунку гнучкості виробничої потужності.

Таблиця 2.12

Техніко-економічні показники оцінки гнучкості виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті»

Групи товарів	02.04.-04.05.2006		12.05-16.10.2007	
	ΔВП, тис. грн.	ΔВ, тис. грн.	ΔВП, тис. грн.	ΔВ, тис. грн.
Вафельна продукція	20,5	1,1	-	-
Драже	-	-	98,9	3,5

Показник гнучкості виробничої потужності для двох періодів становитиме:

$$G_{\text{вп}}^{2006} = \frac{20,5}{1,1} = 18,6 ;$$

$$G_{\text{вп}}^{2007} = \frac{98,9}{3,5} = 28,3 .$$

У даному випадку підвищення гнучкості виробничої потужності підприємства в номенклатурній позиції «драже» було економічно більш доцільним і результативним порівняно з нарощуванням виробничої потужності в позиції «вафельна продукція». Водночас таке підвищення гнучкості виробничої потужності має бути виправданим, тобто продукція має бути вироблена з метою задоволення конкретних потреб споживачів.

Гнучкість виробничої потужності підприємства багато в чому визначається тривалістю життєвого циклу продукту. Характер зміни гнучкості значною мірою є адекватним зміні прибутку підприємства за етапами життєвого циклу виробу. Чим триваліший життєвий цикл виробу, тим меншу кількість видів продукції підприємству необхідно освоювати. На основі аналізу різних фаз життєвого циклу виробів можна здійснити прогнозування рівня гнучкості виробничої потужності підприємства. Достатньо точна оцінка етапів життєвого циклу продукту дозволить здійснити планування періодичності, змінюваності, своєчасності заміни виробів, знижуючи тим самим ступінь ризику й забезпечуючи гнучкість

підприємства. Як основні для оцінки рівня гнучкості пропонується використовувати показники:

- час освоєння виробу;
- час виробництва і реалізації виробу;
- коефіцієнт оновлення виробів, який визначається як співвідношення часу освоєння виробу до тривалості виробництва й реалізації виробу.

У загальному вигляді взаємозв'язок рівня гнучкості виробничої потужності підприємства й етапів життєвого циклу виробу показано на рис. 2.5.

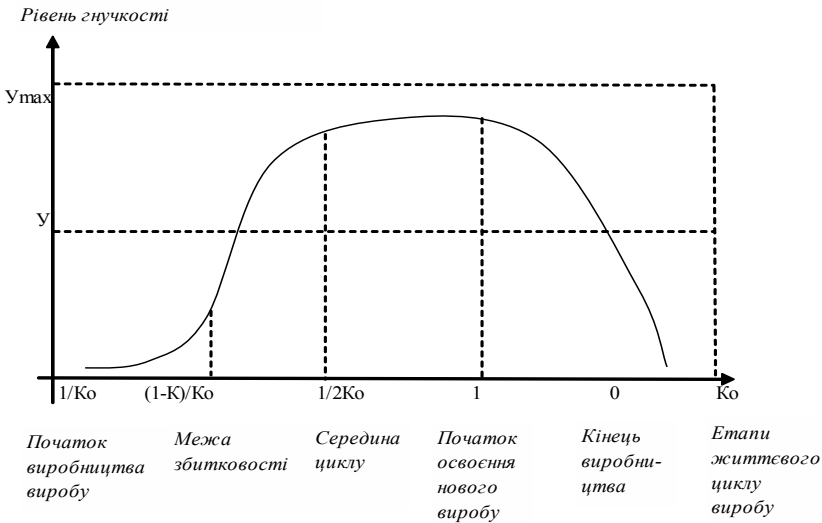


Рис. 2.5. Зміна рівня гнучкості за етапами життєвого циклу виробу

Як видно з наведеного графіка найвищий рівень гнучкості має місце на етапі середини циклу виробництва продукту при одночасному освоєнні нового продукту. Тобто виробнича система може бути переорієнтована на альтернативний варіант виробництва традиційного або нового продукту.

Термін виробництва й реалізації виробу є зовнішнім чинником гнучкості виробничої потужності, який визначає життєвий цикл товару, як процес, що змінюється в часі. Оцінка гнучкості виробничої потужності підприємства з урахуванням етапів життєвого циклу виробу дасть можливість проаналізувати ринкову ситуацію, що склалася, і на основі оцінки

наявних фінансових ресурсів і чинника часу ухвалити рішення про виробництво нових виробів, їх кількість і обсяг виробництва.

Під час оцінки гнучкості важливим є врахування різних видів і рівнів гнучкості, а також їх взаємозв'язок. Досягнення максимального рівня гнучкості не завжди може бути економічно виправданим. Повна або абсолютна гнучкість припускає наявність у системі певного запасу виробничої потужності, що може бути економічно недоцільним. Тому отримання максимальних економічних результатів є можливим за вибору оптимального ступеня гнучкості системи з урахуванням усіх чинників, що впливають на неї. Надалі під час створення й експлуатації технологічних систем машин необхідно передбачати залежно від можливих змін конкретних умов у майбутньому й досягнення максимальної продуктивності за мінімальної собівартості тільки економічно виправданий рівень гнучкості. Якісні критерії гнучкості виробничих систем можна визначити через систему таких показників: досягнення високої продуктивності; забезпечення мінімальної собівартості продукції; стабільність високої якості продукції; економічна ефективність використання засобів виробництва.

2.3. Резерви виробничої потужності в системі управління підприємства

Забезпечення міцних позицій на ринку в умовах жорсткої конкуренції потребує орієнтації стратегії діяльності підприємства на процес безперервного оновлення продукції, що виготовляється. Створення й виробництво нової продукції є ризикованими процесами та потребують багато часу й нових ідей. У середньому лише одна з п'ятидесяти ідей забезпечує комерційний успіх. Ця обставина є однією із причин, яка стримує підприємців [100]. В умовах функціонуючого виробництва освоєння випуску нової продукції може здійснюватися, перш за все, за наявності резервів виробничих потужностей.

Резервна потужність має формуватись і постійно існувати в певних галузях національної економіки: в електроенергетиці й газовій промисловості — для покриття так званих пікових навантажень в електро- та газових мережах, надійного забезпечення енергоресурсами споживачів на період виконання ремонтно-аварійних робіт; у харчовій індустрії — для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті — для перевезення збільшеної кількості пасажирів у літні місяці; у машинобудуванні й інших галузях — для підготовки виробництва й освоєння ви-

пуску нових видів устаткування (агрегатів, приладів) і конструкційних матеріалів тощо.

Ураховуючи різний характер резервів виробничої потужності, у практичних умовах буває важко оцінити величину тієї частини резервів, яка може бути використана для збільшення обсягу виробництва продукції або для виробництва нової продукції. Різні види резервів виробничої потужності розрізняються за способом їх формування і роллю в господарському процесі, що зумовлює необхідність розробки класифікації резервів виробничої потужності та створення відповідних методів обґрунтування величини резервів за їх видами. З іншого боку, відсутність деяких видів резервів виробничої потужності може призвести до виникнення набагато більших втрат, ніж наявність резервів, що не використовуються, за рахунок зростання витрат на їх утримання. Для оцінки раціонального рівня завантаження виробничих потужностей важливо враховувати окремі види об'єктивно необхідних резервів потужності, пов'язаних із характером технологічних процесів і специфікою кондитерського устаткування.

Оцінка резервів на виробничих підприємствах передбачає також необхідність оцінки технологічної спроможності (потужності) решти виробничих ділянок підприємства (поряд із провідними цехами чи ділянками). Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції (надання послуг) окремих виробничих підрозділів і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємозв'язаними виробничими ділянками. Ступінь відповідності потужностей різних структурних підрозділів підприємства визначають через розрахунок і порівняння коефіцієнтів суміжності, що характеризують співвідношення потужностей провідного підрозділу та решти виробничих ділянок.

В економічній теорії та практиці існує два підходи до трактування резервів. Так, один із підходів під резервами передбачає наявні запаси сировини та матеріалів, що є необхідними для нормального безперервного функціонування підприємства. Другий підхід розглядає резерви як не використані можливості зростання виробництва або поліпшення якісних показників його функціонування.

Виробнича потужність підприємства й рівень її використання істотно впливають на фінансовий стан підприємства. Величина виробничої потужності є важливим індикатором інвестиційних процесів. Так, у системі критеріїв інвестиційної привабливості підприємств Ю.В. Трушин і Н.І. Кочуров визначають коефіцієнт використання виробничих потужностей і наявність їх резервів. При цьому даний критерій має, за їх оцінками, найбільшу величину привабливості серед дев'яти обраних для оцінки критеріїв [125, с. 52].

Здійснення поточних дій ефективного використання виробничої потужності має бути пов'язане зі стратегічними діями щодо формування нових або ліквідації існуючих виробничих потужностей у майбутньому. При цьому конкуренти можуть знати про загальні дії та наміри підприємства, чого не слід приховувати. Головним має бути забезпечення комерційної таємниці щодо засобів і способів, творчого задуму, термінів введення за здійснення заходів, характеру поточних дій і стратегічних цілей. Усі ці питання прямо або побічно знаходять своє відображення в характері й методах управління виробничими потужностями, включаючи їх створення, підтримку, розширення або скорочення та ліквідацію. Таким чином, система управління виробничою потужністю має містити план розгортання виробничої потужності або план її послідовного освоєння й використання. Система управління також повинна мати і план згортання виробничої потужності за умов її виведення в резерв, консервації і ліквідації. Такий план має давати чітке визначення всіх заходів і дій виконавців із виведення з експлуатації виробничої потужності. При цьому конкретно має бути визначено, коли і що слід відключити, демонтувати, куди відправити непотрібні об'єкти, що залишити, що і як зберігати, наскільки довго. Власне план згортання виробничої потужності та процедура його виконання можуть бути не менш складними, як і розгортання виробничої потужності.

Як установлено раніше дослідженнями, у практичних умовах роботи підприємства за змінного попиту на продукцію обсяг виробництва одного продукту не може бути зафіксований на певному рівні протягом відносно тривалого часу, він установлюється залежно від коливань попиту [146]. Водночас під час виробництва великого асортименту продуктів можна досягти мінімальних витрат або близьких до мінімальних у відносно широкому діапазоні обсягів виробництв, а отже, у широких межах рівнів використання виробничої потужності. Утворюванні неживані потужності слід розглядати як технологічний резерв, який може забезпечувати конкурентоспроможну позицію підприємств у часи короткочасного підвищення попиту на продукцію, коли введення в дію додаткової нової виробничої потужності могло б бути здійснено лише зі значним відставанням у часі. Тим самим забезпечується гнучкість функціонування підприємства.

Обсяг резерву виробничої потужності обумовлено двома чинниками:

- наявністю необхідних фінансових ресурсів на створення та подальше утримання резервів;
- наявністю прогнозів щодо можливостей виникнення ситуацій, пов'язаних зі збільшенням попиту, що спричиняє необхідність залучення резервів виробничої потужності.

У загальному випадку оптимальний обсяг резерву не може бути встановлений на більш-менш тривалий час. Доцільним вважається розрахунок оптимального діапазону значень резерву виробничої потужності. У поточній діяльності підприємств можуть мати місце ситуації, коли одноразово створений резерв виробничої потужності за своїм обсягом не задовольнить надлишковий попит на продукцію. Або технологічних параметрів резерву може бути недостатньо для його залучення з метою ліквідації браку виробничої потужності. Отже, необхідний обсяг резерву являє собою оптимальний обсяг щодо можливостей задоволення споживчого попиту та фінансових витрат на створення й утримання резерву (рис. 2.6).

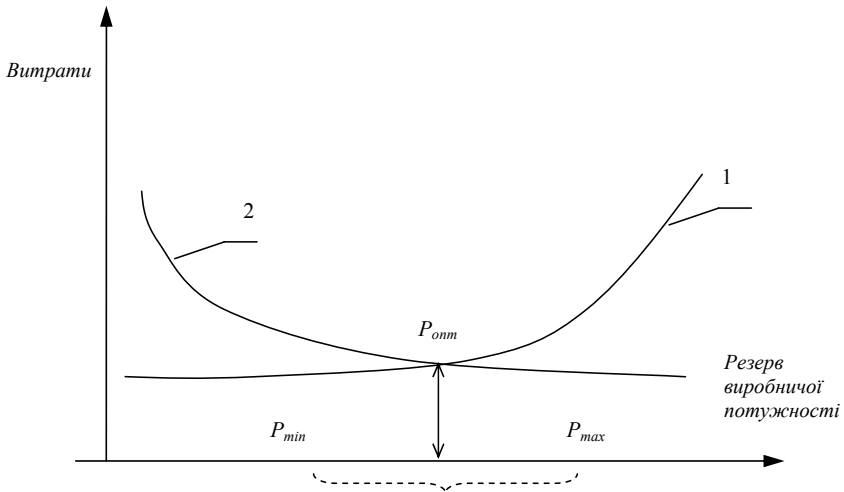


Рис. 2.6. Визначення оптимального обсягу резерву виробничої потужності:

лінія 1 — витрати на створення та утримання резерву;

лінія 2 — втрати внаслідок наявності недостатнього обсягу резерву

Обсяг технологічних резервів виробничої потужності залежить від розміру підприємства, наявності розвиненої технічної бази, технологічних особливостей продукції, що виготовляється, і ряду інших чинників. За оцінками американських фірм, скорочення виробничої потужності до 10% від рівня її використання може розглядатися як сигнал для модернізації або розширення виробництва [130]. На нових підприємствах резерв виробничої потужності найчастіше створюється за рахунок неповного

використання змінного часу — заниженого коефіцієнта змінності й неповного використання робочих місць. Так, на діючих підприємствах США, як правило, за умов звичного обсягу збуту продукції експлуатується модернізоване й нове устаткування, а певну частину резерву становить застаріле устаткування, що чекає свого демонтажу.

Надлишок виробничої потужності, що утворюється в результаті неповного використання, на підприємствах у наш час коливається в широких межах і досягає в середньому по промисловості 50% обсягу існуючих потужностей. При цьому раніше створювані резерви потужностей і ті, що закладаються у проект підприємства, яке будується, зважаючи на тривалу їх бездіяльність, стихійно переходять у категорію надлишків, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств. Аналогічна ситуація спостерігається й на підприємствах Росії, де обсяг виробничих потужностей щодо очікуваного попиту на продукцію підприємств, за опитуванням фахівців, 58% опитаних керівників оцінили як «надмірний», 33% — як «нормальний» і 8% — як «недостатній».

Залежно від часу використання резерви можна класифікувати на поточні та перспективні. Поточні резерви потребують мінімум часу й коштів для своєї реалізації. Щоб мобілізувати перспективні резерви, знадобляться значні кошти і час, реконструкція або розширення виробництва. Резерви розширення однозначно є перспективними. Приховані резерви можуть бути як перспективними, так і поточними залежно від умов і чинників, які впливають на існування цього резерву.

За місцем створення й використання резерви можуть бути створені на робочих місцях, виробничих ділянках, у цехах. Будь-яка робота щодо використання або створення резервів має починатися з усвідомлення факту існування резервів. Для виявлення резервів у практичних умовах необхідною є методика виявлення та розрахунку величини резервів, а також виявлення причин їх існування і невикористання з метою подальшого управління даними процесами. У загальному вигляді класифікацію резервів виробничої потужності подано в табл. 2.13.

За умов виявлення зайвих резервів виробничої потужності може скластися ситуація, коли неможливо позбавитися зайвого устаткування у процесі приведення основних засобів у відповідність до виробничої програми. У таких випадках необхідно прагнути до усунення диспропорцій у складі устаткування. Якщо позбавитися всього зайвого устаткування відразу неможливо, то необхідно встановити нові співвідношення між обсягами існуючого устаткування, орієнтуючись на групу устаткування, яка в розрахованих пропорціях є якнайменшою за кількістю. Залишаючи цю групу незмінною, решту груп відповідно до розрахованих пропорцій слід привести до потрібної кількості.

Класифікація резервів виробничої потужності

Ознака класифікації	Види резерву
Рівень управління	загальнодержавні; галузеві; внутрішньовиробничі
Місце створення та використання	заводські; цехові; дільничні
Функціональна значущість	основного виробництва; обслуговуючого виробництва
Час використання	поточні; перспективні
Мета використання	розширення виробництва; збільшення продуктивності; удосконалення технології виробництва

Іншим шляхом усунення диспропорцій є збільшення кількості устаткування у групах з якнайменшою пропускнуою спроможністю. У результаті цього досягається взаємне вирівнювання пропускнуої спроможності.

Резерви потужностей під час підготовки виробництва й освоєння виробництва нових видів продукції призначені для компенсації витрат, пов'язаних із випадками зниження рівня використання потужностей, що було спричинено можливими несправностями, необхідністю перепланування технологічних систем, перенавчання кадрів, проведення інших організаційно-технічних заходів. Обсяг резервів потужності під час підготовки виробництва й освоєння виробництва нових видів продукції визначається на основі планованого оновлення номенклатури продукції та з урахуванням відмінностей у трудомісткості нової продукції і такої, що виготовлялася раніше, змін структури потужності.

Збільшення обсягів виробництва залежить від кількості технологічного устаткування, його продуктивності та виробничих площ. Зі збільшенням кількості устаткування і робочих місць створюються умови для розширення виробництва. Проте це розширення зазвичай лімітується розмірами виробничих площ будівель. Самі виробничі площі, як правило, безпосередньо не впливають на предмет праці. Вони обмежують масштаб виробництва просторово, тому є одним із чинників, які визначають обсяг виробничих потужностей.

У науковій, практичній та методичній літературі існують посилання на дослідження авторів щодо кількісної оцінки обсягу резервів

або наявність нормативної бази у вигляді методичних рекомендацій щодо оцінки резервів виробничої потужності. Так, Л.Д. Ревуцький відзначає, що у промисловості є загально затверджені нормативні значення коефіцієнтів резервування виробничої потужності [102, с. 75]. Однак, наведені автором показники обмежені декількома галузями промисловості. Пропоновані нормативні показники автор рекомендує використовувати під час визначення резерву індивідуальних робочих місць у виробничих підрозділах, що суттєво відрізняється від резерву виробничої потужності.

Зазвичай величина резервних потужностей для покриття пікових навантажень на промислових підприємствах не перевищує 10-15%, а для підготовки й освоєння виробництва нових виробів — 3-5% загальної потужності. При цьому треба враховувати, що резерв виробничої потужності передбачається, головне, для підприємств, що вже досягли рівня використання поточної потужності не нижче за 95% і випускають понад 25% нової продукції. Водночас у практичних посібниках та науковій літературі відсутні будь-які посилання на наявність різних видів резервів, а рекомендовані значення резервів були впроваджені у практику господарювання ще за часів використання технологічного устаткування, яке майже не використовується в сучасних умовах (табл.2.14).

Таблиця 2.14

Нормативні значення коефіцієнтів резервування виробничої потужності [99, с. 75]

Види виробництв, галузі промисловості	Коефіцієнт резервування
Електроенергетика, електростанції та енергосистеми	0,1-0,15
Газодобувна промисловість	0,1
Кондитерська та хлібопекарна промисловість	0,3
Автопарки	0,1-0,25
Цукроваріння	0,05-0,1

Дослідження наявності резервів в умовах ЗАТ ВО «Конті» дозволило зробити попередню кількісну оцінку резерву виробничої потужності за окремими видами (табл. 2.15). Наведені оцінки величини резервів було одержано на підставі розрахунків часу роботи устаткування та його простой унаслідок відсутності замовлень. Водночас було застосовано опитування лінійних керівників підприємства та фахівців.

Резерви виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті»

Види резервів	У % до обсягу технічної виробничої потужності
Цеховий основного виробництва	6-8%
Цеховий обслуговуючого виробництва	1-3%

За оцінками фахівців підприємства, наведені резерви є недостатніми для суттєвого збільшення обсягу виробництва та можуть розглядатися як страхові резерви на випадок негараздів із технологічним устаткуванням. Для умов суттєвого розширення виробництва ці резерви мають бути збільшені. Водночас підприємство відчуває суттєву нестачу виробничих площ для розміщення нових основних засобів, що обумовлює необхідність вирішення проблеми збільшення виробничої площі.

Розміщення виробничих об'єктів є загальною проблемою як нових, так і існуючих підприємств, особливо в процесі їх реструктуризації та диверсифікації. При розміщенні підприємств керуються різними критеріями, які визначаються конкуренцією та економічною вигодою. Сучасні погляди на просторове розташування устаткування і формування виробничих структур відображають перспективи їх розвитку, у процесі якого підвищуються гнучкість випуску виробів і маневреність робочих місць (тобто можливість змінювати їх розміри та кількість робочих місць), зростає надійність за рахунок підвищення якості звичайних профілактичних ремонтів та обслуговування, а також збільшується випуск високоякісної продукції за рахунок поліпшення технічної оснащеності й удосконалення навчання робітників. Під час швидких змін попиту на конкретні вироби найефективнішими є комбінації складальних ліній з виробничими (технологічними) осередками. Формування технологічних осередків ґрунтується на груповій технології, коли різне устаткування групується для виконання операцій із кількома виробами, однорідними за конструктивно-технологічними ознаками.

Резерви розширення виробництва є потенційними можливостями збільшення існуючих виробничих площ у результаті будівництва або реконструкції, які визначаються наявністю та доступністю вільних площ на території підприємства, а також допоміжних площ, які в результаті реконструкції можуть бути використані для виробничих цілей.

Існує достатньо причин, які обумовлюють виникнення резервів виробничих площ. Деякі з них є об'єктивно існуючими, інші пов'язані

з недоліками в організації та розміщенні виробництва, нерациональним плануванням устаткування й організацією технологічного процесу. Такі резерви можуть класифікуватися як приховані. Страхові резерви площ забезпечують можливість швидкої зміни технологічного процесу, монтажу додаткового або заміни існуючого устаткування, виділення нових виробничих площ.

За умов роботи підприємства при неповному завантаженні приведення парку устаткування у відповідність із трудомісткістю продукції, що виготовляється, означає реалізацію зайвого устаткування, яке створює труднощі у зв'язку зі значним терміном служби існуючого устаткування. Проте економічна доцільність потребує ліквідації невживаного устаткування із площ, на яких здійснюється виробничий процес, його переміщення на склад або в резерв. У зв'язку із цим полегшується планування й удосконалюється технологічна структура працюючого устаткування, наочно виявляються існуючі резерви виробничих площ, з'являється можливість здійснити концентрацію виробничого процесу. При цьому площі, на яких розташовується непрацююче устаткування, є не внутрішньовиробничими, а позавиробничими резервами.

Виявлення резервів площ буде якнайповнішим, якщо його проводити одночасно з розрахунком виробничої потужності. В економічній літературі резерви розглядаються як запаси чинників виробництва, необхідні для розширеного відтворення, згладжування наслідків нерівномірної роботи підрозділів, перебоїв з постачанням. Згідно з іншою точкою зору, резерви розглядаються як невживані можливості. Перший вид резервів може охоплювати резерви як предметів праці (сировини, матеріалів), так і засобів виробництва (устаткування, площ). Такі резерви є однією з неодмінних умов інноваційної діяльності на підприємстві, вони необхідні для проведення дослідницьких розробок, здійснення технологічних процесів упровадження у виробництво нових видів устаткування.

Резерви-запаси слід розглядати як нормовані резерви площ, а невикористані можливості — як приховані резерви. Приховані резерви не можна розглядати однозначно як втрати. Виявлення й використання прихованих резервів є наслідком, з одного боку, удосконалення організації виробництва, техніки й технології під впливом технічного прогресу, а з іншого — усунення різних втрат.

Диспропорції виробничих потужностей і пропускної спроможності різних підрозділів підприємств є чинником, що значно знижує продуктивне використання площ. Як указує І.М. Петрович, сутність виявлення резервів шляхом регулювання пропорцій виробничих по-

тужностей полягає у вирівнюванні часу роботи устаткування ділянок і цехів на задану виробничу програму або встановлену величину потужності. Щоб забезпечити таку узгодженість щодо пропускну́ї спроможності груп устаткування й потужності виробничих підрозділів, необхідно привести структуру трудомісткості продукції, що виготовляється, у відповідність до структури існуючого устаткування або, навпаки, структуру парку устаткування погоджувати зі структурою трудомісткості продукції [95]. Такі складні з технологічної точки зору питання можуть бути ще складнішими, якщо розглядати фінансовий аспект цієї проблеми. Водночас фінансовий аспект необхідно враховувати ще на стадії прийняття рішення про необхідність урегулювання пропорцій виробничих потужностей.

Усунення диспропорцій має бути першим кроком удосконалення технологій і організації виробництва. Якщо неможливо привести трудомісткість виробничої програми у відповідність до обсягу та структури вживаних систем технологічного устаткування, необхідно раціоналізувати парк устаткування, виходячи з існуючого рівня його завантаження. Одночасне регулювання внутрішньоцехових і міжцехових диспропорцій може призвести до зміни структури площ і ефективності їх використання. Усунення диспропорцій використання виробничих площ має здійснюватися за аналогією з методами усунення диспропорцій устаткування. При цьому визначаються оптимальні пропорції площ з урахуванням співвідношень груп устаткування, розміщеного на площах.

На підставі того, що причини виникнення резервів і втрат площ є аналогічними до інших видів резервів, слід указати, що одностороння спроба ліквідації резервів площ не є найефективнішим шляхом удосконалення їх використання. Така ситуація має розглядатися комплексно. Проте методика виявлення резервів певного виду, наприклад резервів площ, може розроблятися відособлено і входити як складова частина в загальну програму підвищення ефективності виробництва.

Пропонований алгоритм виявлення резервів виробничих площ подано на рис. 2.7. Основною перевагою цього алгоритму є можливість здійснення моніторингу використання наявної площі та її оцінка з точки зору можливості залучення у виробничий процес під час браку виробничої потужності. Використання пропонованого алгоритму передбачає наявність відповідної внутрішньої інформаційної та нормативної бази щодо показників вартості загальної площі, структури використання площі за окремими видами, питомої площі.

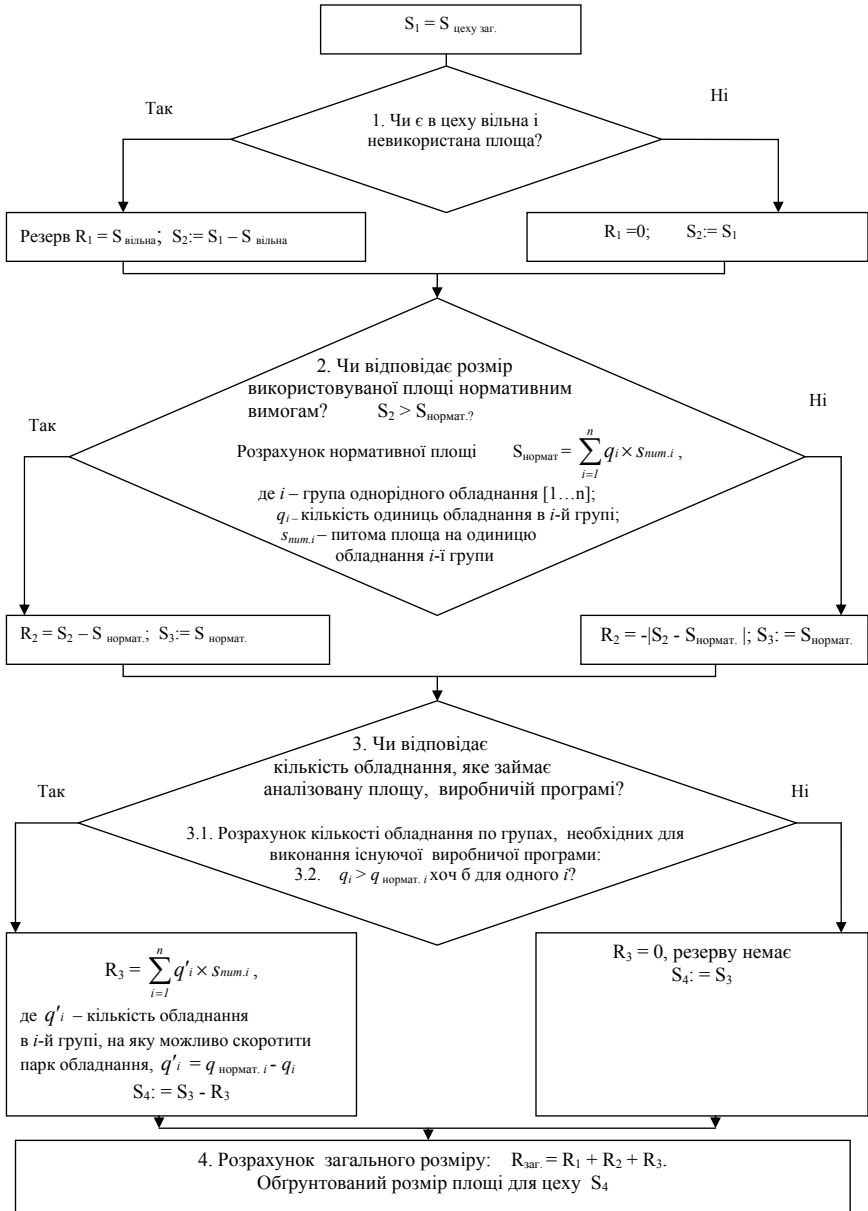


Рис. 2.7. Алгоритм виявлення резервів виробничих площ

Чинники, що впливають на використання площ, більшою чи меншою мірою впливають на використання інших засобів і предметів виробництва. Взаємозалежність і взаємообумовленість чинників, що впливають на засоби виробництва, була відзначена економістами достатньо давно. Усвідомлення цього факту, як зауважує М.У. Сліжіс, «приводить окремих дослідників до спроб створити універсальний класифікатор резервів. При цьому необхідність диференційованого вивчення резервів за окремими показниками заперечується на тій підставі, що воно веде до повторного вивчення одних і тих же «першопричин», тобто не виключає повторів. Не менш важливо виявити специфіку шляхів поліпшення кожного показника виробничо-господарської діяльності» [118].

Виробничі резерви являють собою, перш за все, реальні можливості скорочення витрат живої та упередженої праці на виробництво продукції і, відповідно, зростання обсягу виробництва. У практичній діяльності досить складно прослідкувати вплив мобілізації резервів площ на кінцевий результат діяльності підприємства, проте про них можна судити побічно за зміною значень відповідних показників. На сьогодні практично не існує обґрунтованих економічних нормативів запасів засобів виробництва як устаткування, так і площ, а також рекомендацій щодо раціонального використання виробничих площ.

Своєчасне виявлення необхідних резервів виробничої потужності, усунення зайвих є одним із головних шляхів підвищення ефективності використання виробничої потужності підприємства. В умовах необхідності розширення виробництва, його реструктуризації інформація про існуючі резерви виробничої потужності за видами може істотно вплинути на ухвалення управлінських рішень про необхідність нарощування виробничої потужності. Основним економічним результатом оперативного виявлення й обліку резервів виробничої потужності є скорочення інвестиційних витрат, пов'язаних із введенням в експлуатацію додаткових виробничих потужностей.

Установлення економічно доцільних видів резервів і їх обсягів за видами дозволить підприємствам оперативно реагувати на зміну чинників зовнішнього середовища, у першу чергу споживчого попиту на продукцію. Разом із тим витрати на утримання таких резервів мають бути мінімальними й економічно виправданими. Інакше, утримання невживаних резервів тривалий час на балансі підприємства може істотно впливати на його фінансові результати.

РОЗДІЛ 3 | УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ НАРОЩУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Методичні рекомендації щодо обґрунтування зміни обсягу й технологічної структури виробничої потужності

Зміна умов функціонування підприємства безпосередньо впливає на зміну процесів формування виробничої потужності й асортименту продукції, що припускає адекватні дії з боку менеджменту підприємства. Досліджуючи механізм управління підприємством, Л.В. Фролова відзначає, що динаміка зовнішніх умов спричиняє необхідність постійного перегляду стратегічних цілей, збалансування стабільності підприємства. Тому необхідно використовувати превентивні управлінські рішення і швидко реагувати на зовнішні зміни для підтримки конкурентних переваг підприємства [132, с. 78]. Як відзначають А.А. Садеков і О.Ю. Гусева, «...будь-які організаційні й економічні зміни передбачають оцінку даних заходів. Щоб оперативні цілі могли бути визначені як критерії оцінки, вони мають бути, перш за все, ідентифіковані й зіставлені з точки зору їх пріоритетів та сприяння досягненню ефективності всієї організації. На практиці визначення величини загального ефекту змін в організації є важким із точки зору необхідності формулювання обґрунтованих по суті й можливих для практичного використання критеріїв оцінки. З іншого боку, тільки деякі результати змін можна оцінити у «твердих» економічних показниках, таких як: кількість, вартість продажу, прибуток» [109, с. 55].

Адапована до умов ринкової економіки асортиментна політика є необхідною умовою підвищення стійкого економічного розвитку великих підприємств. Розробка й управління асортиментною політикою, формування оптимального асортименту є однією зі складних проблем ефективності виробництва на кожному підприємстві. Взаємозв'язок задоволення інтересів споживачів у все нових видах продукції стимулює виробництво, сприяє його оновленню, здійсненню розширеного відтворення, збільшенню маси прибутку, розвитку соціально значущих чинників, поліпшенню якості життя населення та підвищенню рівня забезпечення продовольчої безпеки держави. Разом із тим управління

асортиментною політикою є «найважливішою соціально-економічною проблемою суспільства» [106, с. 36].

Прогнозний обсяг продажів продукції визначає граничну величину виробничої потужності підприємства, що працює на конкурентному ринку. Цей обсяг є похідним від трьох факторних показників:

- величини попиту на цільовому ринку;
- рівня конкурентоспроможності продукції підприємства;
- потужності маркетингової програми підприємства.

Водночас обсяг беззбитковості виробництва (точка беззбитковості) є основою визначення мінімально припустимої величини виробничої потужності, що забезпечує прийнятний для підприємства рівень надійності його операційної діяльності. Точка беззбитковості являє собою такий обсяг виробництва й реалізації продукції, за якого досягається рівність між виторгом від реалізації продукції та її повною собівартістю. До досягнення точки беззбитковості операційна діяльність підприємства є збитковою, тому що повна собівартість продукції перевищує чистий виторг від її реалізації. У точці беззбитковості виробництва дохід від реалізації продукції покриває всі операційні витрати підприємства, і фінансовий результат від операційної діяльності підприємства дорівнює нулю (уже ліквідовані збитки, але прибутку ще немає). Після подолання точки беззбитковості перевищення доходу від реалізації продукції над її собівартістю обумовлює одержання прибутку від операційної діяльності підприємства. Ці основні положення щодо забезпечення необхідного рівня прибутковості підприємства варто враховувати при розрахунках доцільних обсягів виробництва на підставі показника економічної виробничої потужності.

Зміна обсягу й технологічної структури виробничої потужності багато в чому залежить від рівня її використання. У практичних умовах поширеними є випадки, коли досить високий рівень використання виробничої потужності супроводжується відсутністю відповідної реалізації продукції і, як результат — збитковістю виробництва тих або інших її видів. Підприємства, вкладаючи значні матеріальні та фінансові ресурси у виробництво й не цікавлячись можливостями реалізації, не тільки не одержують прибутку, але й мають негативні фінансові результати. Виникнення подібної ситуації свідчить про те, що існуюча структура виробничих потужностей за видами продукції за своїми технічними та технологічними параметрами перестала відповідати реальному ринковому попиту, кінцевим результатом якого є реалізація.

Ефективність асортиментної політики залежить від використання сучасних технологій і оновлення основних виробничих фондів [106, с. 37].

Спеціальні методи аналізу асортиментної політики можуть бути використані для забезпечення необхідних фінансових результатів. Одним із таких спеціальних методів є аналіз портфеля продуктів підприємства, який полягає в тому, що «компанія може досягти своїх цілей, пов'язаних із прибутком, оперуючи відповідним чином обсягами продажу, вкладеннями капіталу і ступенем ризику. У міру того як той або інший продукт компанії проходить стадію зростання або спаду, сегмент ринку розширюється або скорочується, змінюється при цьому і «портфель продуктів» компанії. Увесь «портфель продуктів» має переглядатися на регулярній основі» [100, с. 96].

Під час ухвалення рішення про зміну складу і структури виробничої потужності можуть бути використані математичні методи, зокрема критерій узгодження К. Пірсона «хі-квадрат», який дозволяє встановити граничні відхилення емпіричного розподілу частот від теоретичного при будь-якому фактичному законі розподілу [119]. Його практичним додатком може бути проведення спостереження за поточним станом ринку й маркетингові дослідження стабільних та нестабільних ринкових ситуацій відносно попиту та пропозиції на продукцію з подальшою оцінкою рівня завантаження виробничих потужностей і встановленням критичних моментів переходу на нові товари [146, с. 149].

У даний час для підприємств кондитерської галузі асортиментна політика є однією з найважливіших складових стратегії підприємства. Необхідність розробки асортиментної політики як у короткостроковому, так і довгостроковому періодах пов'язана з необхідністю відповідної зміни технології виробництва, а отже, будь-які зміни асортименту пов'язані з інвестиційними витратами. Тому планування інвестиційних витрат має здійснюватися на основі аналізу ринкової ситуації та відповідної асортиментної політики.

Однією з особливостей кондитерського виробництва є значна тривалість технологічного циклу виготовлення деяких видів продукції, яка призводить до необхідності роботи підприємства у двох або в умовах тримінного режиму. Одночасно за стабільно високого попиту на продукцію підприємства прагнуть максимально використовувати існуюче виробниче устаткування без введення додаткових виробничих потужностей. Така ситуація є характерною для більшості кондитерських підприємств галузі. Разом із тим, незважаючи на високий рівень використання виробничих потужностей, необхідно здійснювати аналіз технологічної структури фактичного випуску продукції та подальше її зіставлення з технологічною структурою виробничої потужності з метою виявлення можливих резервів поліпшення економічних результатів або елементів дефіциту виробничої потужності певних видів.

У загальному випадку розрахунок оптимальної виробничої програми має здійснюватися на підставі результатів оцінки виробничої потужності підприємства (рис. 3.1). Обчислення виконують технологічні підрозділи підприємства. Виробничі підрозділи, які за виробничою потужністю нижче рівня провідних, слід розглядати як вузькі місця, щодо яких необхідно розробити й упровадити технічні та організаційні заходи, які дадуть можливість довести їх пропускну спроможність до рівня провідних підрозділів підприємства.

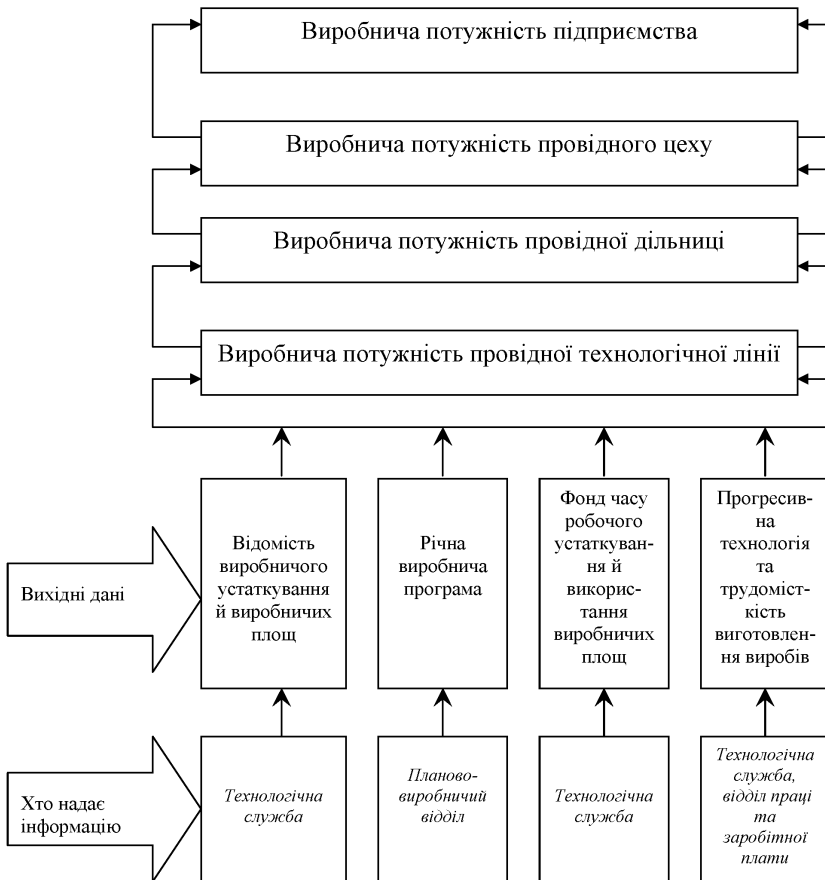


Рис. 3.1. Вихідні дані й послідовність розрахунків виробничої потужності підприємства

Для своєчасної та об'єктивної оцінки економічних показників результативності використання нових або нововведених потужностей необхідно визначити, як такі потужності пов'язані з виробничою потужністю підприємства, функціонуючої до процесу розширення потужності. Другим етапом може бути оцінка впливу показників функціонування введених потужностей на загальні показники діяльності підприємства в системі «підприємство — виробнича потужність». При цьому нові потужності доцільно розглядати й у сукупності як складову частину загальної потужності підприємства, так і диференційованими за видами.

Дослідження особливостей формування виробничої потужності в умовах підприємства з випуску кондитерської продукції ЗАТ ВО «Конті» дозволило виконати оцінку можливих економічних результатів діяльності підприємства за умови випуску продукції на рівні, відповідному обсягу економічної виробничої потужності. Як первісна інформація про собівартість продукції були використані планові калькуляції, які розраховуються на одну тону кондитерської продукції за видами (див. додатки 12-15). Ці калькуляції були розраховані на річний обсяг виробництва продукції та для планованих обсягів, у натуральному виразі.

Із метою подальшого визначення обсягу економічної виробничої потужності необхідно виконати групування і розрахунок витрат за узагальненими статтями: постійні витрати і перемінні витрати. Як було показано раніше в параграфі 1.1, розрахунок економічної виробничої потужності має здійснюватися для будь-якого календарного періоду з незмінною структурою товарного випуску продукції. Оскільки такі зміни протягом календарного місяця мають місце достатньо часто, то доцільно використовувати первинні дані про обсяг постійних і змінних витрат у розрахунку на один кілограм відповідних видів кондитерської продукції. Водночас, як відзначає О.В. Оліфіров, «показники витрат і доходів повинні планувати і контролювати керівники всіх підрозділів підприємства за допомогою якісних, кількісних показників з урахуванням чинника часу» [88, с. 53].

Облік обсягів кондитерської продукції під час розрахунку економічної виробничої потужності має здійснюватися в натуральному та вартісному виразі з метою подальшого розрахунку обсягу прибутку підприємства. Як правило, система оперативного-виробничого й управлінського обліку на підприємствах дозволяє використовувати ці види вимірників без особливих складнощів.

Для розрахунку обсягу економічної виробничої потужності необхідно виконати аналіз її структури в зіставленні зі структурою технічної виробничої потужності та структурою фактичного випуску про-

дукції. Із цією метою вся номенклатура кондитерської продукції була згрупована за чотирма номенклатурними групами, виробництво яких здійснювалося в досліджуваному календарному періоді. Показники обсягу виробництва продукції й питомі витрати по номенклатурних групах кондитерської продукції за аналізований період наведено в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

**Показники фактичного випуску кондитерської продукції
ЗАТ ВО «Конті»**

Групи продукції	Од. виміру	Питомі показники, грн..				Фактичний обсяг	
		змінні витрати	постійні витрати	прибуток	ціна	кг	грн.
Печиво	кг	6,7	3,1	3,0	12,8	5000	64000
Драже	кг	12,4	2,8	4,3	19,5	3200	62400
Десерт	кг	3,6	1,4	1,3	6,3	6400	40320
Вафлі	кг	9,8	2,5	3,4	15,7	2900	45530
Разом	-	-	-	-	-	17500	212250

На підставі даних про фактичний натуральний обсяг виробництва було виконано розрахунок необхідних сукупних та середніх питомих показників. Додаткові розрахункові фактичні показники випуску продукції в натуральних обсягах для даних умов склали:

сукупні змінні витрати $\sum V_{\text{факт}} = 124640$ грн;

сукупні постійні витрати $\sum C_{\text{факт}} = 40670$ грн;

сукупний обсяг виробництва продукції $\sum S_{\text{факт}} = 212250$ грн;

сукупний прибуток підприємства $\sum P_{\text{факт}} = 46940$ грн;

середні питомі змінні витрати $\bar{V}_{\text{факт}} = 7,12$ грн;

середні питомі постійні витрати $\bar{C}_{\text{факт}} = 2,32$ грн;

середній питомий прибуток $\bar{P}_{\text{факт}} = 2,68$ грн;

середня рентабельність кондитерської продукції $\bar{R}_{\text{факт}} = 28,39\%$.

Для умов аналізованого короткострокового періоду з урахуванням продуктивності технологічного устаткування та тримісної роботи підприємства було розраховано обсяг технічної виробничої потужності в натуральному і вартісному виразі (табл. 3.2).

Розрахунок технічної виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті» для умов короткострокового періоду

Групи продукції	Питомі показники, грн.				Технічна виробнича потужність	
	змінні витрати	постійні витрати	прибуток	ціна	кг	грн.
Печиво	6,7	3,0	3,1	12,8	12000	153600
Драже	12,4	2,6	4,5	19,5	5000	97500
Десерт	3,6	1,3	1,4	6,3	10000	63000
Вафлі	9,8	2,3	3,6	15,7	6000	94200
Разом	-	-	-	-	33000	408300

У даному випадку технічна виробнича потужність передбачає максимально можливий випуск кондитерської продукції за аналізований період, протягом якого не змінювався асортимент продукції, зовнішні та внутрішні умови, цінова політика підприємства та постачальників сировини. Під час розрахунку технічної виробничої потужності було використано прогресивні норми продуктивності устаткування, які є паспортними даними і розраховані постачальниками. Ефективний фонд часу було прийнято за умов трьохзмінної роботи підприємства, що має місце протягом останніх трьох років, тобто ефективний фонд часу збігається з максимально-можливим і в цьому аспекті підприємство вже більше не має вільних резервів часу. Час на ремонт і технічні зупинки було прийнято за даними ремонтної служби відповідно до встановлених нормативів.

Величини питомих витрат відповідають фактичним питомих показникам. Випуск продукції на рівні технічної виробничої потужності дозволяє знизити питомі постійні витрати. При цьому ціна реалізації продукції не змінюється, що дозволяє дещо збільшити питомий прибуток у номенклатурних групах.

Розрахункові значення відповідних об'ємних і питомих техніко-економічних показників для умов виробництва на рівні виробничої потужності становлять:

$$\begin{aligned} \sum V_{\text{техн}} &= 237200 \text{ грн.}; \quad \bar{V}_{\text{техн}} = 7,19 \text{ грн.}; \\ \sum C_{\text{техн}} &= 75800 \text{ грн.}; \quad \bar{C}_{\text{техн}} = 2,30 \text{ грн.}; \\ \sum P_{\text{техн}} &= 95300 \text{ грн.}; \quad \bar{P}_{\text{техн}} = 2,89 \text{ грн.}; \\ \sum S_{\text{техн}} &= 408300 \text{ грн.}; \quad \bar{R}_{\text{техн}} = 30,45\%. \end{aligned}$$

У практичних умовах обсяг виробництва конкретного продукту за умови розрахунку обсягу економічної потужності може бути визначено шляхом розв'язання оптимізаційної задачі лінійного типу. Для умов ЗАТ ВО «Конті» обсяг економічної виробничої потужності для аналізованого короткострокового періоду може бути визначений, виходячи з умови

$$n_n^{екон} \leq 12000;$$

$$n_o^{екон} \leq 5000;$$

$$n_k^{екон} \leq 10000;$$

$$n_e^{екон} \leq 6000;$$

$$3 \cdot n_n + 4,3 \cdot n_o + 1,3 \cdot n_k + 3,4 \cdot n_e \rightarrow \max;$$

$$3,1 \cdot n_n + 2,8 \cdot n_o + 1,4 \cdot n_k + 2,5 \cdot n_e \rightarrow \min.$$

У результаті розв'язання оптимізаційної задачі отримано такі значення обсягу випуску продукції за номенклатурними групами:

$$n_n^{екон} = 10500 \text{ кг}; \quad n_o^{екон} = 4600 \text{ кг}; \quad n_k^{екон} = 7900 \text{ кг}; \quad n_e^{екон} = 4100 \text{ кг}.$$

Результати розрахунку узагальнюючих та середніх показників становлять:

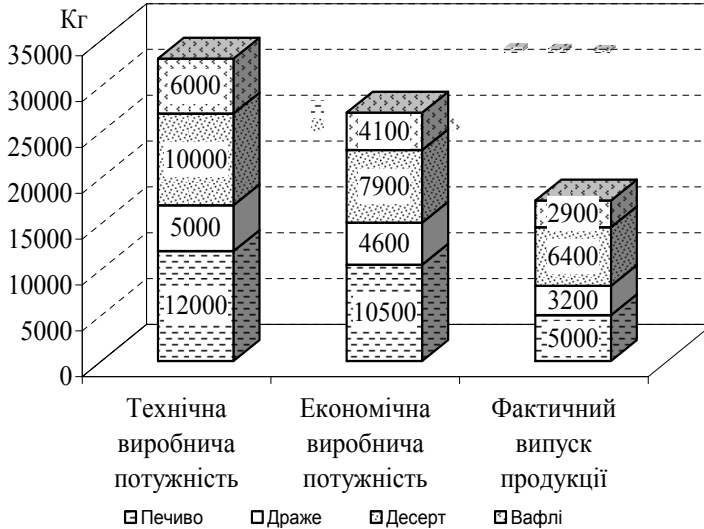
$$\sum V_{екон} = 196010 \text{ грн.}; \quad \bar{V}_{екон} = 7,23 \text{ грн.};$$

$$\sum C_{екон} = 66740 \text{ грн.}; \quad \bar{C}_{екон} = 2,46 \text{ грн.};$$

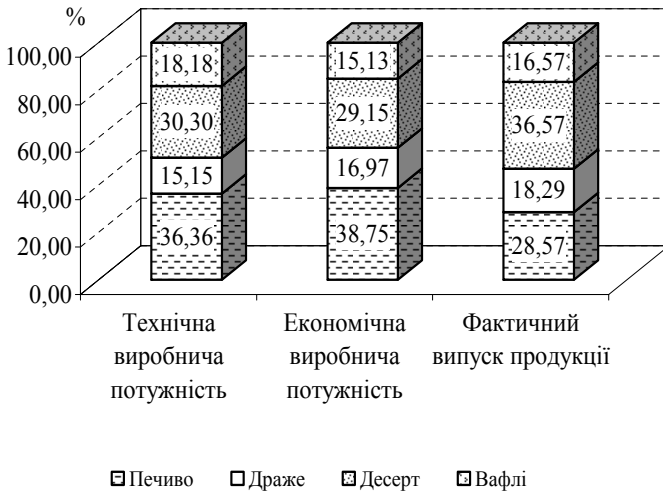
$$\sum P_{екон} = 75490 \text{ грн.}; \quad \bar{P}_{екон} = 2,78 \text{ грн.};$$

$$\sum S_{екон} = 338240 \text{ грн.}; \quad \bar{R}_{екон} = 28,73\%.$$

Таким чином, за досліджуваній період часу підприємство має реальний резерв економічної виробничої потужності, який дозволяє збільшити фактичний прибуток підприємства на 28550 грн. (75490-46940) за умов збільшення питомого прибутку на 0,1 грн. (2,78-2,68). У результаті рентабельність виробництва продукції збільшиться на 0,34% (28,73-28,39). На рис. 3.2. показано співвідношення обсягів виробничої потужності й фактичного випуску, а також їх структури для умов ЗАТ ПО «Конті» (табл. 3.3).



а)



б)

Рис. 3.2. Співвідношення обсягів технічної виробничої потужності, економічної виробничої потужності й фактичного випуску продукції в натуральному вимірі (а) і їх продуктова структура (б) для умов ЗАТ ВО «Конті»

Розрахунок технічного й економічного резерву виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті» для умов короткострокового періоду часу

Номенклатура продукції	Технічна виробнича потужність, кг	Економічна виробнича потужність, кг	Фактичний випуск продукції, кг	Резерв виробничої потужності, кг	
				технічної	економічної
Печиво	12000	10500	5000	7000	5500
Драже	5000	4600	3200	1800	1400
Десерт	10000	7900	6400	3600	1500
Вафлі	6000	4100	2900	3100	1200
Разом	33000	27100	17500	15500	9600

Співвідношення двох видів виробничої потужності та фактичного обсягу виробництва на рис. 3.2(а) наочно підтверджує теоретичний висновок про можливість наявності обсягу економічної виробничої потужності менше за обсяг технічної виробничої потужності. Водночас фактичний обсяг виробництва для розглянутих умов є нижчим, ніж економічна виробнича потужність, що свідчить про наявність резервів у використанні можливостей підприємства щодо збільшення виробництва за конкретними групами товарів.

Зіставлення продуктової структури двох видів виробничої потужності та структури фактичного обсягу виробництва свідчить про їх невідповідність. Якщо найменшу питому вагу (15,15%) у структурі технічної виробничої потужності посідає група «драже», то у структурі економічної виробничої потужності найменшу питому вагу (15,13%) має продукт «вафлі». Аналогічно найменша питома вага у структурі фактичного обсягу виробництва спостерігається також за групою «вафлі». Відхилення за цими двома структурами за групою «вафлі» становить до 1,5%, що є несуттєвим за даною групою.

Якщо аналізувати продуктову структуру економічної виробничої потужності та фактичного обсягу виробництва за іншими номенклатурними групами, то найбільше відхилення спостерігається за групою «печиво» ($38,75 - 28,57 = 10,18\%$), що свідчить про наявність достатніх резервів підприємства щодо збільшення обсягу виробництва продукту цієї

групи з метою оптимізації виробництва продукції та одержання відповідного прибутку.

Резерв технічної виробничої потужності було розраховано шляхом зіставлення технічної виробничої потужності та фактичного обсягу виробництва за окремими видами продукції, який у загальному обсязі становить

$$P_{\text{тех.}} = 33000 - 17500 = 15500 \text{ кз.}$$

Відповідно було розраховано резерв економічної виробничої потужності, загальний обсяг якого становить

$$P_{\text{ек.}} = 27100 - 17500 = 9600 \text{ кз.}$$

У цілому за всіма видами продукції має місце ситуація, коли резерв технічної виробничої потужності перевищує резерв економічної виробничої потужності, що свідчить про наявність фізичної можливості встановленого устаткування щодо виготовлення продукції відповідної трудомісткості та технологічних властивостей.

При аналізуванні обсягів резервів за видами доцільно здійснювати не тільки розрахунок резерву в абсолютних одиницях виміру, а й також у відносних порівняно із загальним обсягом виробничої потужності з метою визначення реальних обсягів резервів та прийняття відповідних управлінських рішень.

В умовах досліджуваного підприємства ЗАТ ВО «Конті» обсяги резервів складуть, відповідно:

обсяг резерву технічної виробничої потужності

$$P'_{\text{тех.}} = (15500/33000) \cdot 100 = 47\%;$$

обсяг резерву економічної виробничої потужності

$$P'_{\text{ек.}} = (9600/27100) \cdot 100 = 35\%.$$

Наведені розрахунки свідчать про наявність достатньо великих обсягів резервів виробничої потужності підприємства для розглянутого календарного періоду, які слід порівнювати з існуючими критеріями ефективності утримання доцільних обсягів резервів виробничої потужності. Як свідчать дослідження, обсяг резервів виробничої потужності, за оцінками фахівців, складає в межах 15% обсягу встановленої виробничої потужності. Виходячи з цієї умови можна зробити нижченаведені висновки.

Якщо розрахований резерв становить понад 15% обсягу відповідної виробничої потужності, то одним із можливих варіантів управлінських рішень може бути зменшення фізичного обсягу виробничої потужності за умов тривалої стійкої тенденції означеного обсягу. Якщо розрахований резерв становить менше 15% обсягу відповідної виробничої потужності, то можна вважати, що цей резерв є економічно-доцільним, який у подальшому може бути використано при зміні умов виробництва та технологічної структури виробництва продукції, або при збільшенні обсягів виробництва.

Якщо протягом тривалого часу динаміка обсягів резервів має несталий характер, то доцільно проводити більш глибокий аналіз видів резервів, а саме номенклатури фактичного обсягу виробництва. Слід проаналізувати, за якими замовниками має місце суттєве збільшення обсягів продажу продукції, стабільність таких замовлень та можливість їх наявності в майбутньому. Якщо за цими питаннями одержано позитивні відповіді, то надлишковий резерв слід зберегти в поточному календарному періоді тому, що він буде використаний у майбутньому. Якщо аналізування ситуації в майбутньому дає заперечливі результати, або не може бути одержана об'єктивна та достовірна інформація, то рекомендується виконати дослідження обсягу виробничої потужності та процесів її формування за окремими календарними періодами, які характеризуються певною структурою виробництва.

У даний час із метою вдосконалення поточної роботи з обчислення резервів технічної та економічної виробничої потужності, а також своєчасного одержання необхідної управлінської інформації необхідною є розробка математичного забезпечення розрахунків резервів виробничої потужності, яке має ґрунтуватися на внутрішній інформації системи управлінського обліку. Кінцевою інформацією мають бути рекомендації щодо обсягу продукції, який може бути виготовлений на підприємстві з урахуванням наявних виробничих ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових, енергетичних, а також розподіл продукції за окремими технологічними ділянками, цехами тощо. Водночас у складі виробничих ресурсів слід ураховувати тривалість часу на виготовлення пропонованого обсягу продукції з метою можливого розподілу певних обсягів продукції в часі. Водночас для таких варіантів необхідно мати відповідні резерви часу.

Моніторинг резервів економічної потужності можна розглядати із двох позицій:

- по-перше, як спосіб дослідження реальної ситуації на підприємстві;
- по-друге, як спосіб забезпечення системи управління своєчасною та якісною інформацією.

Моніторинг резервів економічної потужності та поточних можливостей підприємства можна визначити як систему постійного спостереження за реалізацію внутрішніх бізнес-процесів і компетенцій із метою виявлення відповідності результатів, що досягаються, результатам, що очікувалися (планувалися). Таке постійне спостереження передбачає збирання, обробку, зберігання та розповсюдження зацікавленими особами інформації про наявні виробничі потужності та їх використання за видами продукції. За умов правильної організації така система дозволяє оцінити стан виробничих потужностей та їх резервів у будь-який момент часу й забезпечити необхідні умови для прогнозування їх розвитку. Надалі одержана інформація може бути використана для обґрунтування інвестиційних ресурсів за умов необхідності розширення виробництва.

Зіставлення структури економічної потужності та фактичного випуску продукції свідчить про її поліпшення: збільшується питома вага більш рентабельної продукції — печива і зменшується питома вага менш рентабельної продукції — десерту, практично не змінюється питома вага драже і вафель. Таким чином, застосування у практиці планування підприємств економічного підходу до визначення обсягу виробничої потужності дозволяє обґрунтувати економічно доцільні обсяг і структуру виробництва продукції в умовах багатомонокультурного виробництва з урахуванням існуючих виробничих ресурсів та ринкових обмежень протягом короткострокового періоду.

Критерієм зміни технологічної структури є споживчий попит на продукцію, технологічна структура виробничої потужності й обсяг прибутку підприємства. Виробництво продукції на рівні економічної виробничої потужності забезпечує одержання максимального прибутку й передбачає оптимальне використання всіх ресурсів. Використання цього методу дозволяє забезпечити одержання максимальної величини прибутку в короткостроковому періоді з незмінними технологічними й організаційними умовами.

Відновлення статистичного обліку показників технічної виробничої потужності та впровадження в систему обліку показника економічної виробничої потужності дозволить забезпечити управління процесами створення й використання виробничого потенціалу, як на рівні підприємств, галузей, так і на рівні народного господарства в цілому.

3.2. Економічна оцінка гнучкості виробничої потужності

Для аналізу використання виробничої потужності доцільно використовувати сукупність показників, за допомогою яких забезпечується комплексна оцінка стану та виявлення резервів як виробничої потужності, так і її використання. Із цією метою може бути розглянута система показників, яка поєднує три групи:

- показники (коефіцієнти), що характеризують рівень використання встановленої (проектної) виробничої потужності;
- показники, що характеризують використання основних засобів, тобто технологічного устаткування;
- вартісні показники, які характеризують віддачу основних засобів.

Кожен із показників, що входять до тієї чи іншої групи, мають своє призначення в системі аналізу й дають оцінку одному з напрямів процесу використання виробничої потужності.

Економічна оцінка гнучкості виробничої потужності має здійснюватися з урахуванням технологічних можливостей основних виробничих засобів та результатів їх використання, а також фінансової складової, яка характеризує ринкову затребуваність виробничої потужності та її продуктивну спроможність. Забезпечення необхідного рівня гнучкості виробничої потужності підприємства залежить від обсягу інвестиційних витрат. Так, наявність незавантажених виробничих потужностей стримує здійснення інвестиційних вкладень, при цьому фінансові можливості підприємств для оновлення виробництва є недостатніми [25].

Для оцінки фінансової складової гнучкості виробничої потужності може бути використано показник економічної активності підприємства на ринку, який характеризує досягнутий рівень економічного розвитку підприємства, рівень фактичного використання його виробничих та продуктивних можливостей. У рамках економічної активності слід розрізняти виробничу й комерційну активність підприємства [102, с. 126-127]. Розмежувавши ці два поняття, Л.Д. Ревуцький протиставляє виробничу і комерційну діяльність підприємства, що зумовлює необхідність застосування відповідних оцінних показників, які характеризували б однозначно кожну з них. Розмежування даних категорій зумовлює необхідність застосування відповідних оцінних показників, які однозначно характеризували б кожну економічну категорію. При цьому оцінні показники мають урахувати прибуток підприємства який є безпосереднім фінансовим результатом діяльності підприємства, як комерційної, так і виробничої.

Як оцінні показники, що характеризують результат використання виробничої потужності, пропонується застосування відносних показни-

ків, що враховують два вимірники виробничої потужності: натуральний і вартісний. Застосування двох показників оцінки надасть також можливість, з одного боку, здійснити комплексну оцінку використання виробничої потужності, та з іншого — уникнути помилок, пов'язаних із використанням тільки однієї оцінки.

Перший відносний показник, який рекомендовано як оцінний, — коефіцієнт фінансової віддачі виробничої потужності, що може бути визначений як співвідношення обсягу прибутку підприємства до величини виробничої потужності, вираженої в натуральному вимірі. Так, для підприємств кондитерської галузі виробнича потужність оцінюється у вагових характеристиках — тоннах. Коефіцієнт фінансової віддачі враховує використання технічних можливостей технологічного устаткування з виробництва продукції та може бути використаний для виявлення й аналізу резервів виробничої потужності підприємства, а також для зіставлення фінансового результату діяльності підприємств, які мають різний виробничий потенціал. У загальному випадку коефіцієнт фінансової віддачі виробничої потужності може бути визначений за формулою

$$K_{ф.в.п} = \frac{\sum \Pi}{\sum ВП_n}, \quad (3.1)$$

де $K_{ф.в.п}$ — коефіцієнт фінансової віддачі виробничої потужності підприємства, грн./т;

$\sum \Pi$ — прибуток від реалізації продукції підприємства, грн.;

$\sum ВП_n$ — виробнича потужність підприємства, т.

Для аналізу значення коефіцієнта фінансової віддачі й особливостей його формування за окремими видами продукції рекомендується здійснювати оцінку даного показника в кожній номенклатурній позиції з урахуванням структури виробничої потужності за формулою

$$K_{ф.i} = \frac{\Pi_i}{ПМ_{н.i}}, \quad (3.2)$$

де $K_{ф.i}$ — коефіцієнт фінансової віддачі i -го виду продукції (номенклатурної групи), грн./т;

Π_i — прибуток від реалізації продукції i -го виду (номенклатурної групи), грн.;

$ПМ_{н.i}$ — виробнича потужність підприємства з виробництва i -го виду продукції (номенклатурної групи), виражена в натуральних одиницях, т.

Іншим відносним показником, який може бути використаний для оцінки використання виробничої потужності у подальшому для оцінки гнучкості виробничої потужності, пропонується рентабельність виробничої потужності. Цей показник ураховує використання технологічного устаткування для виготовлення продукції на основі вартісних вимірників. У загальному випадку рентабельність виробничої потужності пропонується визначати за формулою

$$R_{ВП} = \frac{\sum \Pi}{\sum ВП_e} \cdot 100, \quad (3.3)$$

де $R_{ВП}$ — рентабельність виробничої потужності підприємства, %;

$\sum \Pi$ — прибуток від реалізації продукції підприємства, грн.;

$\sum ВП_e$ — виробнича потужність підприємства, виражена у вартісних показниках, грн.

Із метою подальшого аналізу даного показника за окремими видами продукції доцільно здійснювати оцінку рентабельності кожної номенклатурної позиції з урахуванням структури виробничої потужності за формулою

$$R_{вн.i} = \frac{\Pi_i}{ВП_{e,i}} \cdot 100, \quad (3.4)$$

де $R_{вн.i}$ — рентабельність виробничої потужності за i -м видом продукції (номенклатурної групи), %;

Π_i — прибуток від реалізації продукції i -го виду (номенклатурної групи), грн.;

$ВП_{e,i}$ — виробнича потужність підприємства з виробництва i -го виду продукції (номенклатурної групи), грн.

У пропонованих методах оцінки показників використовується виробнича потужність, яка може мати різні одиниці виміру залежно від характеру виробництва та галузевої підпорядкованості підприємства. Водночас є загальноприйнятим, що виробнича потужність визначається в тих самих одиницях виміру, у яких планується та здійснюється облік продукції, що виготовляється (послуг, що надаються). Здебільшого це натуральні або умовно натуральні вимірники за видами продукції (послуг). Для багатомноменклатурних виробництв, до яких належить і кондитерська продукція, потужність може визначатися також вартісним показником усього обсягу продукції (послуг). Однією з переваг вартісного методу оцінки виробничої потужності є можливість зіставлення

одержаних показників фінансової віддачі та рентабельності виробничої потужності.

Вихідні дані, розрахунок показників коефіцієнта фінансової віддачі й рентабельності виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті» для умов короткострокового аналізованого періоду з незмінною програмою виробництва продукції наведено в табл. 3.4.

Аналіз отриманих значень коефіцієнта фінансової віддачі свідчить про наявність істотних відхилень у межах однієї номенклатурної групи й у цілому за видами продукції. Так, за аналізований період за умов середнього значення цього показника на підприємстві — 0,419 грн./т, максимальне значення відповідає групі «складний десерт» — 0,525 грн./т (відносне відхилення — -20,2%), мінімальне спостерігається у групі «печиво» — 0,335 грн./т (відносне відхилення — +25,1%). Такі відхилення слід розглядати як суттєві. Разом із тим у межах номенклатурних груп відносні відхилення мають ще більш істотні значення. Так, у групі «печиво» за умов середнього значення коефіцієнта фінансової віддачі 0,335 грн./т, продукт «бризе з маком» має значення показника 0,541 грн./т (відносне відхилення — +61,6%), продукт «Артемон (глазурований)» — 0,225 грн./т (відносне відхилення — -32,7 %).

Аналогічні відхилення спостерігаються в результаті аналізу показника рентабельності виробничої потужності в окремих номенклатурних групах і видах продукції. Існування таких істотних відхилень розглянутих показників обумовлює необхідність здійснення глибшого порівняльного аналізу з використанням відповідних фінансових критеріїв. Як критерій показника фінансової віддачі слід розглядати значення максимально можливих рівнів показника, які розраховані на основі прибутку, одержаного від реалізації продукції за умови повного використання виробничої потужності. Як критерій рентабельності виробничої потужності слід розглядати прибуток, одержаний за умови повного використання виробничої потужності підприємства, віднесений до обсягу виробничої потужності у вартісному виразі.

У табл. 3.5 наведено показники фактичного рівня фінансової віддачі виробничої потужності й рентабельності виробничої потужності, а також нормативи рентабельності виробничої потужності, які були розраховані за середніми показниками для номенклатурних груп за видами кондитерської продукції ЗАТ ВО «Конті» за умов незмінної програми виробництва.

Зіставлення фактичних значень показників із нормативними свідчить про наявність неповного використання виробничих і ринкових можливостей підприємства щодо виробництва та реалізації продукції, які мають бути використані під час прийняття рішення про зміну технологічної структури виробничої потужності й нарощування її обсягів відповідно до обсягу ринкового попиту.

Таблиця 3.4

Розрахунок коефіцієнта фінансової віддачі та рентабельності виробничої потужності ЗАТ ВО «Конті»

Види продукції	На 1 т продукції		Виробнича потужність		Фактичний випуск продукції		Прибуток, грн.	Коефіцієнт фінансової віддачі, грн./т	Рентабельність виробничої потужності, %	
	Оптова ціна, грн.	Прибуток, грн.	т	грн.	т	грн.				
I	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Печиво	9959,72	548,46	5,83	3,800	37846,94	1,560	15537,16	855,60	0,225	2,261
	5144,69	367,83	7,7	2,100	10803,85	1,460	7511,25	537,03	0,256	4,971
	15065,8	586,11	4,05	2,600	39171,16	2,400	36157,99	1406,66	0,541	3,591
	6904,3	469,76	7,3	1,700	11737,31	1,310	9044,63	615,39	0,362	5,243
Разом	9760,71	507,75	6,01	10,200	99559,25	6,730	68251,04	3414,68	0,335	3,430

Продовження таблиці 3.4

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Драже	«Арахіс у цукрі»	5043,69	381,31	8,18	1,400	7061,17	1,200	6052,43	457,57	0,327	6,480
	«Арахіс у какао порошку»	8386,61	452,73	5,71	1,400	11741,25	1,120	9393,00	507,06	0,362	4,319
	«Горіховий Бум-Конгі в какао»	9378,57	573,44	6,51	1,200	11254,28	0,960	9003,43	550,50	0,459	4,891
	«Горіховий Бум-Конгі в цукрі»	9378,57	578,19	6,57	1,200	11254,28	1,100	10316,43	636,01	0,530	5,651
	Разом	7944,421	490,31	6,76	5,200	41310,99	4,380	34765,29	2151,14	0,414	5,207
	«Бонжур» бейліз	20270,7	443,02	2,23	1,800	36487,33	1,650	33446,72	730,98	0,406	2,003
Складний десерт	«Бонжур» ваніль	20270,7	586,12	2,98	1,800	36487,33	1,500	30406,11	879,18	0,488	2,410
	«Бонжур» капучіно	20270,7	453,18	2,29	1,800	36487,33	1,650	33446,72	747,75	0,415	2,049
	«Бонжур» полуниця з вершками	20270,7	719,99	3,68	1,800	36487,33	1,650	33446,72	1187,98	0,660	3,256
	«Бонжур» лайм	20270,7	660,62	3,37	1,800	36487,33	1,780	36081,92	1175,90	0,653	3,223
	Разом	20270,74	572,59	2,91	9,000	182436,66	8,230	166828,19	4721,80	0,525	2,588
	«Мамулін торт із родзинками»	13064,1	496,13	3,95	1,700	22209,02	1,540	20118,76	764,04	0,449	3,440
Вафлі	«Гриксі»	12625	511,38	4,22	1,100	13887,50	0,850	10731,25	434,67	0,395	3,130
	«Напюрель» (капучіно)	19000,6	399,37	2,15	0,750	14250,47	0,640	12160,40	255,60	0,341	1,794
	«Скейт із горіхами»	15956,6	457,77	2,95	0,600	9573,96	0,500	7978,30	228,89	0,381	2,391
	Разом	14438,78	477,14	3,55	4,150	59920,95	3,530	50988,71	1683,20	0,406	2,809
Усього за номенклатурою		13423,04	520,56	4,81	28,550	383227,85	22,870	320833,22	11970,81	0,419	3,124

Показники фінансової складової гнучкості виробничої потужності

Види продукції	Коефіцієнт фінансової віддачі, грн./т	Норматив коефіцієнта фінансової віддачі, грн./т	Рентабельність виробничої потужності, %	Норматив рентабельності виробничої потужності, %
<i>Печиво</i>				
«Артемон» (глазуроване)	0,225	0,411	2,261	5,507
«Бамбіно з маком»	0,256	0,695	4,971	7,150
«Бризе з маком»	0,541	0,923	3,591	3,890
«Дивне-Конті»	0,362	0,771	5,243	6,804
Разом:	0,335	0,660	3,430	5,202
<i>Драже</i>				
«Арахіс у цукрі»	0,327	0,857	6,480	7,560
«Арахіс у какао порошок»	0,362	0,800	4,319	5,398
«Горіховий Бум-Конті в какао»	0,459	0,800	4,891	6,114
«Горіховий Бум-Конті в цукрі»	0,530	0,917	5,651	6,165
Разом:	0,414	0,842	5,207	6,172
<i>Складний десерт</i>				
«Бонжур» бейліз	0,406	0,917	2,003	2,186
«Бонжур» ваніль	0,488	0,833	2,410	2,891
«Бонжур» капучіно	0,415	0,917	2,049	2,236
«Бонжур» полуниця з вершками	0,660	0,917	3,256	3,552
«Бонжур» лайм	0,653	0,989	3,223	3,259
Разом:	0,525	0,914	2,588	2,825
<i>Вафлі</i>				
«Мамулін торт із родзинками»	0,449	0,906	3,440	3,798
«Триксі»	0,395	0,773	3,130	4,051
«Натюрель» (капучино)	0,341	0,853	1,794	2,102
«Скейт із горіхом»	0,381	0,833	2,391	2,869
Разом:	0,406	0,833	2,809	3,305
Усього за номенклатурою	0,419	0,8011	3,124	3,878

Стратегічний контроль показників рентабельності має здійснюватися з метою короткострокового управління процесом формування виробничої програми. Як відзначають Д. Ру і Д. Сульє, «стратегічний контроль є комплексною перевіркою політики маркетингу, яка має визначити, чи відповідає вибір продукції та спосіб її розподілу вимогам сучасного і майбутнього оточення підприємства» [105, с. 177]. При цьому контроль рентабельності призначений з'ясувати, чи має підприємство прибуток (збитки) від конкретного виду продукції. Критерієм такого контролю може бути споживач, географічний регіон або канал збуту [105, с. 177].

Дослідження значення коефіцієнта фінансової віддачі на підприємствах кондитерської галузі України дозволило визначити кількісні значення гнучкості виробничої потужності на основі вартісних оцінок. Як показник оцінки гнучкості виробничої потужності розраховано коефіцієнт фінансової віддачі виробничої потужності (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

Виробнича потужність і фінансові результати її використання на підприємствах кондитерської галузі України за 2005 р.

Підприємства	Виробнича потужність, тис. грн.	Прибуток, тис. грн.	Коефіцієнт фінансової віддачі, грн./т
ЗАТ «АВК»	14859	3388	0,228
ЗАТ ВО «Конті»	10221	1830	0,179
ЗАТ «Харківська БФ»	541	54	0,099
АТ «Полтавакондитер»	3572	454	0,127
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	3842	530	0,138
ТВФ «Світоч»	3530	508	0,144
«Крафт Фудз Україна»	4013	486	0,121
ТОВ «Черкаська БФ»	1955	231	0,118

Розрахований показник суттєво відрізняється за своїм значенням за окремими підприємствами. Це пояснюється розбіжностями в обсягах прибутку та виробничої потужності, які в свою чергу сформувалися під впливом обсягу виробництва. Водночас підприємства з різними рівнями цих показників можуть мати приблизно однакові значення коефіцієнта

фінансової віддачі. Так, підприємство «Крафт Фудз Україна» має виробничу потужність, у два рази меншу за обсяг виробничої потужності ТОВ «Черкаська БФ». Водночас значення коефіцієнта фінансової віддачі на цих підприємствах відрізняються не суттєво, що свідчить про однакові результати використання виробничої потужності.

Аналіз значень коефіцієнта фінансової віддачі показує, що фактичне значення даного показника коливається в межах від 0,118 до 0,138, що дає підставу зробити висновок про наявність певної однорідності оцінки. При цьому обсяг виробничої потужності змінюється від 541 до 14859 тис. грн., тобто розбіг значень виробничої потужності є досить істотним (рис. 3.3).

Результат аналізу взаємозв'язку досліджуваних показників свідчить про наявність досить щільного зв'язку між обсягом виробничої потужності, яка в даній моделі є чинником, і величиною коефіцієнта фінансової віддачі, який виступає як результуюча функція. На основі оцінки показника коефіцієнта апроксимації, який у розглянутій моделі приймає значення 0,9283, можна зробити висновок про достовірність і можливість застосування обраної моделі для подальшого визначення необхідних значень рівня гнучкості виробничої потужності.

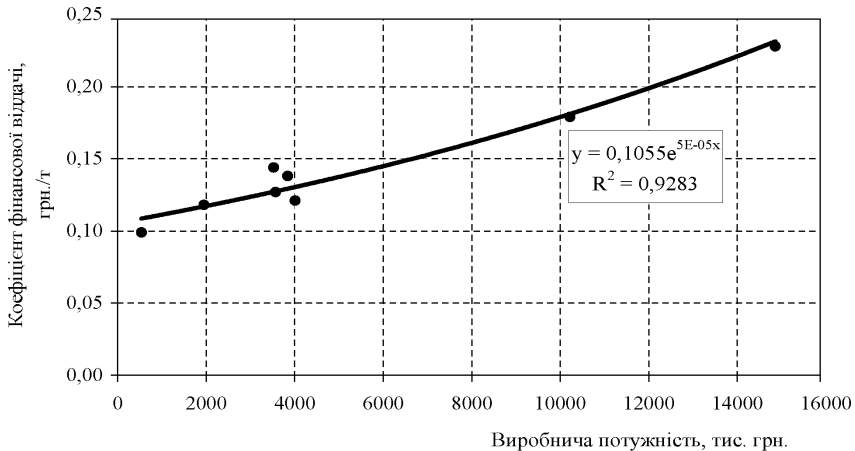


Рис. 3.3. Залежність коефіцієнта фінансової віддачі від обсягу виробничої потужності на підприємствах кондитерської галузі України

Із використанням даної моделі розраховані значення коефіцієнта фінансової віддачі для різних обсягів виробничої потужності підприємства, які можна вважати нормальними для умов кондитерської галузі (табл. 3.7).

Нормальні значення коефіцієнта фінансової віддачі є середніми галузевими значеннями, які можуть бути використані для узагальнених оцінок у практиці планування підприємств.

Збільшення або зменшення величини виробничої потужності має супроводжуватись відповідною зміною прибутку підприємства, що відображатиметься через показник фінансової віддачі. Важливим аспектом застосування даного показника є визначення значення критерію гнучкості виробничої потужності, оціненого за вартісними параметрами, і можливо допустимими межами її зміни для відносно стабільних умов виробництва. Установлений критерій є гнучким показником, і його кількісна оцінка залежатиме від багатьох чинників, зміна яких викликатиме відповідну зміну критерію. До таких чинників належать: номенклатура продукції, що виробляється, зміна цін на виробничі ресурси, ринкова кон'юнктура.

Таблиця 3.7

Нормальні значення коефіцієнта фінансової віддачі підприємств кондитерської галузі

Виробнича потужність, тис. грн.	Коефіцієнт фінансової віддачі, грн./т	Виробнича потужність, тис. грн.	Коефіцієнт фінансової віддачі, грн./т
1000	0,112	9000	0,170
2000	0,118	1000	0,180
3000	0,123	1100	0,190
4000	0,130	1200	0,200
5000	0,138	1300	0,210
6000	0,146	1400	0,222
7000	0,153	1500	0,234
8000	0,160	1600	0,336

Досвід роботи кондитерських підприємств промислово розвинених країн свідчить, що ефект оптимізації витрат може бути досягнутий за рахунок збільшення масштабів виробництва за умови швидкого нарощування виробничих потужностей і одночасного забезпечення технологічної гнучкості виробництва за наявності відповідного платоспроможного попиту. При цьому критерієм ефективності є зниження виробничих витрат більш швидкими темпами порівняно з темпами зростання питомих інвестиційних витрат.

Для визначення доцільних обсягів нарощування виробничої потужності в умовах розширення виробництва підприємствам необхідно

оцінювати співвідношення прогнозованого обсягу продажу, відповідної виробничої потужності підприємства й інвестиційних витрат. При цьому важливим є не тільки можливість розширення виробництва щодо обсягів продукції, але й можливість забезпечення більшої гнучкості виробничої потужності в умовах динамічно змінюваного попиту на продукцію. Із цією метою може бути використаний показник фінансової віддачі виробничої потужності, який дозволяє оцінити ефективність інвестиційних витрат у розширення виробничої потужності щодо майбутньої результативності. З іншого боку, буде забезпечено можливість визначення економічно доцільних інвестиційних витрат для досягнення необхідних обсягів виробництва.

3.3. Удосконалення методики оцінки інвестиційних витрат, пов'язаних із розширенням виробництва

Зниження інвестиційної активності у процесі трансформаційних процесів в Україні стало найбільш тривалим за всю історію розвитку української економіки. У зв'язку з чим подолання інвестиційної кризи набуло особливої важливості, як у поточному, так і в довгостроковому періодах. Гострота поточної потреби в інвестиціях викликана крайньою зношеністю устаткування й необхідністю підтримки виробничих потужностей на необхідному рівні, який у даний час є незадовільним. У довгостроковому періоді інвестиції набувають стратегічного характеру й виступають ключовою ланкою, що визначає рішення комплексу проблем розвитку економіки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва на внутрішньому та світовому ринках.

Незважаючи на деякі сприятливі тенденції в розвитку інвестиційних процесів останніми роками, ситуація залишається вкрай незадовільною. Така оцінка спричинена, по-перше, тим, що збільшення інвестицій починається з дуже низького вихідного рівня, обумовленого тривалим і важким спадом виробництва. По-друге, темпи зростання інвестицій в основний капітал відстають від динаміки найважливіших техніко-економічних показників виробництва, що свідчить про продовження інтенсивного зношування виробничих засобів. При цьому обсяг прямих вітчизняних інвестицій істотно відстає від потреби в них. Єдиним джерелом фінансування інвестицій залишаються власні кошти підприємств при низькій питомій вазі банківського кредитування інвестицій.

Досвід розвинутих країн світу свідчить, що сталий розвиток економіки обумовлює таку ринкову ситуацію, коли кожне нове виробництво створює цілий ряд передумов для створення інших технологій і виробництв, розкриває творчу силу інвестицій, породжує нові творчі можли-

вості людей, що, у свою чергу, дає імпульс для нових інвестицій. Інвестиції не тільки задовольняють цілі споживачів, але і створюють їх через нові технології, нові товари, створюючи розгалужені ланцюги нових послуг. Така ситуація ґрунтується на пошуку нових способів зміни виробничих процесів, їх раціоналізації, поліпшенні технологій щодо споживаних трудових, матеріальних і енергетичних ресурсів. Хоча на цей час певною мірою розроблено інструменти підвищення результативності інвестицій, що впроваджуються у промисловості як на мікро-, так і на макрорівні, однак лише за умов комплексного безперервного управління процесом формування результатів інвестиційної діяльності на підприємстві можливо забезпечити відповідність отриманого рівня ефективності запланованому результату, що зрештою спроможне забезпечити сталу мотивацію інвесторів до участі в інвестиційних процесах. Проголошена в Законі України «Про інноваційну діяльність» концепція створення виробничих систем нового покоління може бути реалізована за умови створення відповідних нових виробничих потужностей [47; 21, с. 31]. При цьому для успішної інноваційної діяльності підприємство може використовувати різні методи, до яких належить виведення з балансу зайвих виробничих потужностей.

Матеріальною основою забезпечення динаміки соціально-економічного розвитку є інвестиційний потенціал, кількісні та якісні характеристики якого відображають упорядковану сукупність інвестиційних ресурсів, що включають матеріально-технічні, фінансові й нематеріальні активи. Як указують Л.В. Давидова та С.А. Маркіна, «закономірним результатом використання інвестиційного потенціалу є, перш за все, створення якісно нових основних виробничих засобів як перспективних інноваційно-технологічних систем, які забезпечують високу віддачу, у тому числі соціальну, якщо вони стають органічною частиною інтенсифікації відтворювального процесу» [36, с. 54]. За дослідженнями А. Котляра, у сучасних умовах серед багатьох науковців та практичних робітників існує твердження, що стимулювання інвестиційної активності є вкрай необхідним для підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств на базі технологічної реконструкції. Однак практичних розробок щодо оцінки ефективності таких процесів майже немає [64].

У практичній підприємницькій діяльності постійно виникають невизначеність щодо попиту, поведінки замовників і споживачів, виникнення нових технологій, нерегулярності виробничих циклів, дій конкурентів, що відповідно впливає на розмір прибутку. На практиці перед фінансовими службами підприємств, окремими підприємцями досить часто постають питання визначення обсягу фінансових ресурсів, які потрібно залучити, щоб забезпечити виробництво певного виду продукції, а також який обсяг фінансових ресурсів слід використати на придбання основних

засобів та необоротних активів, на який період і у якому обсязі слід залучати кошти для покриття витрат, які включаються до собівартості продукції. Із цією метою необхідним є визначення потреби підприємства в інвестиційних коштах.

Необхідність інвестування виробництва з метою його виживання зазвичай приводить далекоглядного підприємця до єдино правильного рішення — негайно вкладати весь прибуток, що залишається після сплати податків і обов'язкових платежів, у розвиток свого виробництва, оновлення та створення нових виробничих потужностей. Залежно від ринкової ситуації через необхідність підприємства, які здійснюють виробничу діяльність, можуть формувати інвестиційні процеси різної інтенсивності й різних напрямів. Найважливішими чинниками при цьому є власні фінансові ресурси й інші джерела фінансування, які визначають можливості інвестування. Виробнича та підприємницька інвестиційна активність виступають як вихідний імпульс для майбутнього зростання економіки, її інвестиційного потенціалу, уречевленого у процесі оновлення основних засобів та потужностей [36, с. 57]. Природно, що великі підприємства, маючи у своєму розпорядженні значні кошти, проявляють більшу незалежність до ринкової кон'юнктури. Це дозволяє їм здійснювати досить великі інвестиції якраз тоді, коли цього від них не очікується — у періоди економічних спадів, і, отже, дозволяє скорочувати обсяг вкладень у періоди зростання.

Економічний розвиток суб'єктів господарської діяльності характеризується безперервним оновленням процесу виробництва, яке залежно від умов його здійснення призводить до різних економічних результатів [128, с. 136]. Необхідність оцінки впливу інвестицій і інновацій на результативність усіх етапів технологічного процесу, а також на кінцеві результати виробництва обумовлена їх пріоритетом над проміжним результатом [91, с. 31]. У таких ситуаціях ухвалення управлінського рішення ґрунтується на аналізі ефективності інвестиційної діяльності, вимірювання якої пов'язано, перш за все, із визначенням критеріїв і формуванням відповідних показників ефективності. Як відомо, критерій є визначальною мірою вірогідності пізнання суті ефективності, відповідно до якої здійснюється кількісна оцінка рівня ефективності [77]. Правильно обраний критерій або їх сукупність мають якнайповніше характеризувати сутність ефективності інвестиційної діяльності як економічної категорії.

Формуючи систему показників ефективності інвестиційної діяльності щодо розширення виробництва, доцільно дотримуватися певних принципів, до яких можна віднести такі:

— забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та конкретних показників ефективності інвестиційної діяльності;

— показники мають відображати ефективність використання всіх видів ресурсів;

— показники мають виконувати стимулюючу функцію у процесі використання резервів зростання ефективності інвестиційної діяльності.

Під час оцінки ефективності розширення виробництва, крім основних економічних показників і критеріїв, заснованих на використанні категорії прибутку, необхідно враховувати соціальні результати інвестування. Оцінка ефективності інвестування нового будівництва і розширення діючого виробництва має враховувати в обсязі капітальних вкладень ту їх частину, яка необхідна для створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також втрати від заморожування інвестицій. Ухвалення рішення про доцільність реалізації таких інвестицій слід здійснювати на основі зіставлення показників ефективності з аналогічними показниками відповідних об'єктів [36, с. 76].

Економічна сутність інвестицій у нове будівництво як форми відтворення основних засобів полягає у створенні основних виробничих засобів за допомогою будівництва нових підприємств із метою введення виробничих потужностей із виготовлення нової продукції або продукції, виробництво якої вже здійснювалося у практиці господарської діяльності інших підприємств, або здійснюване на нових площах. У результаті здійснення нового будівництва вводяться в експлуатацію нові підприємства з новими виробничими засобами, виробничими площами і потужністю, створюються нові робочі місця. Сутність розширення діючих підприємств як різновиду реальних інвестицій полягає у створенні додаткових до діючих виробничих засобів нових основних засобів із метою збільшення існуючої виробничої потужності або виробництва нової продукції через будівництво нових або розширення діючих виробничих підрозділів. Визначення економічної сутності й особливостей різних видів реальних інвестицій є важливим аспектом для вдосконалення планування їх відтворювальної структури, установлення пріоритетів розвитку тих або інших форм, які забезпечують поліпшення результатів господарської діяльності шляхом використання інтенсивних чинників економічного зростання.

Планування завантаження та аналіз використання виробничих потужностей підприємства ґрунтуються на використанні системи показників, що характеризують кількісно та якісно їх стан, тенденції використання, наявні резерви. Додатково враховуються чинники, що впливають на виробничі потужності. Усе це поєднується в межах загального методу управління ресурсами, методики прийняття управлінських рішень. Реалізація процесу розширення виробництва потребує вимірювання ефективності розширення виробництва в результаті технічного оновлення

виробництва. Для розрахунку показників оцінки ефективності загальноприйнятим є використання методу зіставлення показників витрат і результатів.

Для оцінки реального стану використання виробничих потужностей підприємства та пошуку резервів потрібна система показників. Уся система показників використання основних засобів та виробничих потужностей необхідна для аналізу фактичного стану та планування їх відтворення, у тому числі для планування потрібних для цього інвестицій, для складання балансу обладнання, планування введення в дію основних засобів та виробничих потужностей. Загальна методика планування управління виробничими потужностями підприємства у своїй процедурній частині залежить від рівня, якості, складу інформації, що залучається для підтримки процесу прийняття управлінського рішення та просувається від часткового до загального рівнів. За умов дії програми реструктуризації на підприємстві, методи управління завантаженням виробничих потужностей мають урахувувати реструктуризаційні заходи (технічні, організаційні, управлінські зміни) і напрями стратегії та тактики реструктуризації.

У сучасних умовах під час використання різних методів вимірювання економічної ефективності діяльності підприємства у процесі її управління основною проблемою залишається забезпечення єдності підходів до формування інформаційної бази щодо розрахунку показників ефективності. Необхідна інформаційна база, яка забезпечує адекватність економічної інформації на різних рівнях управління, надасть можливість одержати порівняльну оцінку економічної ефективності різних варіантів інвестування, розширення виробничої потужності, а також зіставлення розрахункових показників ефективності між собою і відповідними економічними й фінансовими критеріями. Із цією метою може бути використана запропонована система показників оцінки економічної ефективності розширення виробництва, яка об'єднує декілька блоків показників, що характеризують процеси виробничої та збутової діяльності підприємства (рис. 3.4).

Розглянуті показники оцінки економічної ефективності розширення виробництва містять індивідуальні показники використання ресурсів підприємства й узагальнюючі результати виробничої, збутової та фінансової діяльності підприємства. Наведені показники з метою їх аналізу можуть розглядатись у сукупності із запропонованою умовою ефективності, яка досліджена в параграфі 1.1, і за необхідності доповнювати цю умову у випадках, коли необхідно здійснювати контроль окремих видів діяльності або результатів споживання окремих ресурсів. Так, у часи скорочення обсягів виробництва важливим є залучення системи показників, які

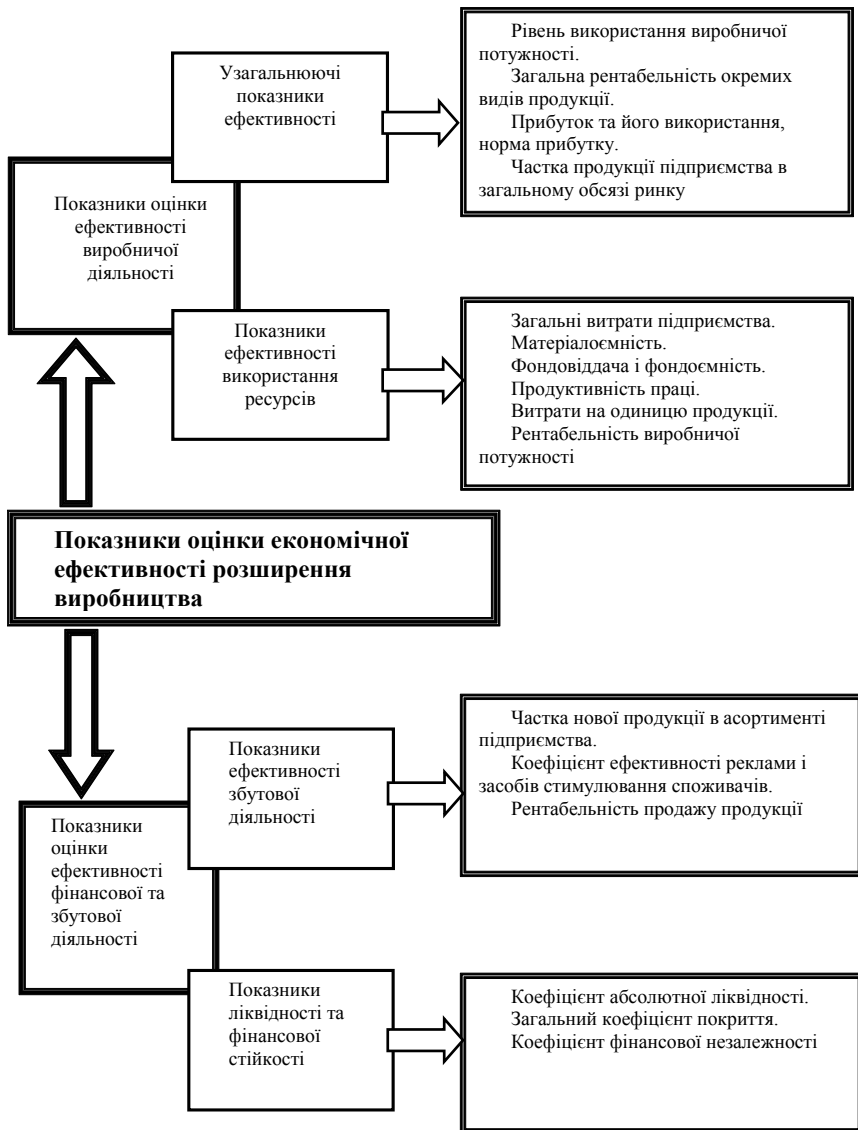


Рис. 3.4. Система економічних показників оцінки ефективності розширення виробництва

характеризують використання трудових ресурсів та відповідних витрат з оплати праці.

Зростання обсягу ому обумовлено змінами обсягу виробництва. У зв'язку із цим під час оцінки процесів розширення або скорочення виробництва доцільно розглядати співвідношення відносних величин зміни основного капіталу й обсягу виробництва. Розглядаючи математичний вираз обсягу приросту основного капіталу, слід урахувувати, що ця зміна повинна має той же математичний знак, що і зміни обсягу виробництва, які можуть бути як позитивними, так і негативними.

Проте у практичних умовах кожне тимчасове скорочення поточно-го обсягу виробництва зовсім не веде до негайного зменшення величини основного капіталу, як і тимчасове зростання виробництва не спричиняє зразу ж його збільшення. Тому взаємозв'язок змін основного капіталу й обсягу виробництва варто розглядати в довгостроковому періоді для умов розширення або скорочення обсягів виробництва, які супроводжуються або спричинені зміною фізичних обсягів виробничої потужності.

З урахуванням застосування показника виробничої потужності зміна обсягу основного капіталу може бути розрахована за формулою

$$\Delta K_t = a \cdot b \cdot (ВП_t - ВП_{t-1}), \quad (3.5)$$

де ΔK_t — зміна обсягу основного капіталу;

a — коефіцієнт продуктивності;

b — коефіцієнт капіталоємності продукції;

$(ВП_t - ВП_{t-1})$ — зміна виробничої потужності підприємства за порівнянні періоди часу t та $(t - 1)$.

Запропонований метод розрахунку є досить простим і зручним для попередніх оцінок і надалі може бути доповнений показниками, які враховують вплив інших чинників, таких як відсоток на позиковий капітал, витрати на заміну обладнання, часовий лаг між інвестиціями й освоєнням потужностей.

За умови $ВП_t > ВП_{t-1}$ приріст основного капіталу має позитивний знак і рівняння відповідає періодам підвищеної економічної активності, тобто має місце ситуація, коли створюється тиск ринку на виробничі потужності.

Залежність величини приросту виробничої потужності й обсягу інвестицій може бути подана у вигляді рівняння

$$\Delta M_t = a \cdot \Delta K_{t-1} + b \cdot ВП_{t-1}. \quad (3.6)$$

Дослідженнями встановлено, що збільшення обсягів виробництва і зростання інвестиційних витрат пов'язані між собою непропорційно, тобто зростання обсягів інвестицій не є адекватним зростанню обсягу виробничої потужності підприємства. Ця залежність може бути виражена формулою

$$S_1 = S_2 \left(\frac{N_{П1}}{N_{П2}} \right)^k, \quad (3.7)$$

де S_1 , S_2 — обсяг інвестицій, що відповідає рівням використання виробничої потужності, відповідно $N_{П1}$ і $N_{П2}$;

k — коефіцієнт співвідношення зростання інвестиційних витрат «витрати-потужність».

Коефіцієнт «витрати-потужність» характеризує ступінь зростання питомих інвестиційних витрат виробництва в міру збільшення виробничої потужності [145, с. 85]. Для кожної галузі або підприємства характер та значення даного коефіцієнта відрізнятимуться. Проте існує загальна закономірність формування значення коефіцієнта в кожній галузі промисловості. Рекомендаціями ЮНІДО передбачено значення коефіцієнта «витрати-потужність» у межах від 0,2 до 0,9. Так, у хімічній промисловості співвідношення зростання виробничої потужності й витрат становить 0,6 і відоме як «правило шести десятих» [98]. Слід зазначити, що для більш капіталоемних галузей значення коефіцієнта «витрати-потужність» буде більшим порівнянно з менш капіталоемними галузями.

На основі даних про обсяг інвестиційних витрат і виробничої потужності, яка може бути введена в експлуатацію за умови здійснення відповідних обсягів інвестицій, для умов кондитерських підприємств, що входять до складу ЗАТ ВО «Конті», емпірично отримано значення коефіцієнта «витрати-потужність» (табл. 3.8).

Середня величина коефіцієнта «витрати-потужність» може бути розрахована як середня арифметична зважена величина, де ваговими показниками виступають обсяги інвестицій

$$k = \frac{0,30 \cdot 454 + 0,42 \cdot 497 + 0,42 \cdot 565}{454 + 497 + 565} = 0,38.$$

Цей показник означає, що за умови нарощування виробничої потужності необхідні інвестиційні вкладення можуть бути визначені на основі темпів зростання виробничої потужності з урахуванням коефіцієнта коригування. Так, під час планування можливості збільшення виробничої потужності на 40% (коефіцієнт перевищення потужності становить 1,4) економічно доцільне зростання інвестиційних витрат за $k=0,38$ має становити тільки 14% ($1,4^{0,38}$, або 0,14).

Таблиця 3.8

**Показники інвестиційних витрат і виробничої потужності
на кондитерських підприємствах ЗАТ ВО «Конті»**

Показники	Підприємства			
	Горлівська кондитерська фабрика	Курська кондитерська фабрика	Костянтинівська кондитерська фабрика	Донецька кондитерська фабрика
Виробнича потужність, тис. т	21	38	47	63
Коефіцієнт зростання виробничої потужності	-	1,810	1,237	1,340
Інвестиційні витрати, тис. грн.	380	454	497	565
Коефіцієнт зростання інвестиційних витрат	-	1,195	1,095	1,137
Коефіцієнт «витрати-потужність»	-	0,30	0,42	0,42

В умовах досконалої конкуренції критерієм ефективності інвестиційного проекту є рівень прибутку, одержаний на вкладений капітал. При цьому прибутковістю буде не тільки приріст капіталу, а такий темп його зростання, який повністю компенсує загальну зміну купівельної спроможності грошей протягом досліджуваного періоду, забезпечує мінімальний рівень прибутковості й покриває ризик інвестора, пов'язаний зі здійсненням проекту. Питанням установлення економічно раціональних співвідношень витрат ресурсів і інвестиційних витрат надається достатня увага в дослідженнях українських, російських і інших зарубіжних авторів. Питанням інвестиційної привабливості підприємств, аналізу їх інвестиційних можливостей, удосконаленню інвестиційних процесів присвячені праці українських науковців, таких як А.А. Садеків, Л.О. Омелянович, Л.В. Балабанова [11; 90; 111].

Разом із тим залишається не дослідженим ряд питань, пов'язаних з оцінкою інвестиційних витрат у розширення виробництва й забезпечення його гнучкості. Як зауважує Л.В. Фролова, формами капітальних інвестицій для умов розширеного виробництва є такі: технічне переозброєння, придбання цілісних майнових комплексів, розширення діючих підприємств, нове будівництво, реконструкція, модернізація, придбання окремих видів матеріальних або нематеріальних активів [132, с. 163-164]. Досліджуючи макроеконо-

мічний аспект інвестиційних процесів, В.І. Марцинкевич спробував оцінити співвідношення обсягів інвестиційних витрат і витрат виробничих ресурсів: «У всіх країнах основні виробничі засоби, обчислені за повною вартістю, перевершують щорічні капіталовкладення в 10-20 разів, річний фонд оплати живої праці — у 3-6 разів, суспільний продукт — у 2-3 рази» [76, с. 52]. Оцінюючи процеси капіталовкладення у промислово-розвинених країнах світу, В.І. Марцинкевич установив, що їх величина по відношенню до основного виробничого капіталу становить: у США — 5,6%, у Японії — 9,8%, у Франції — 5,8%. При цьому фонд оплати праці до основного виробничого капіталу становить: у США — 29,3%, у Японії — 20,1%, у Франції — 21,4%.

Оцінюючи можливості підприємств щодо здійснення інвестиційних процесів, Л.О. Омелянович відзначає, що «прибуткове підприємство, прибуток якого є реальним результатом його діяльності, а не плодом маніпуляції зі звітністю, у змозі генерувати достатні грошові потоки для погашення зобов'язань і нових інвестицій» [90, с. 74].

У структурі інвестицій в основний капітал власні кошти підприємств переважають над залученими коштами впродовж більше 15 років. Економічна політика держави є такою, що істотних змін найближчим часом не передбачається. Тому головним джерелом капітальних вкладень за умови самофінансування підприємства, як указують російські дослідники, є амортизаційні відрахування і прибуток [39, с. 32]. Водночас інвестиційним процесам, спрямованим на оновлення основного капіталу, притаманний фазовий характер, який свідчить про суттєві складнощі у прогнозуванні обсягів інвестицій та результатів від їх упровадження [70; 40]. Разом із тим норма прибутку на російських підприємствах кондитерської галузі є такою, що не дозволяє концентрувати на одному підприємстві на короткий час значні кошти для реалізації інвестиційних проєктів, а комерційні банки, як правило, не беруться розглядати інвестиційні проєкти з терміном повернення більше одного року [126, с. 36]. Незважаючи на схожі несприятливі умови інвестування великих проєктів в Україні в цілому, більшість кондитерських підприємств активно здійснює інвестування коштів у розширення виробництва, придбання високопродуктивного технологічного устаткування, якому притаманні властивості гнучкості. Так, кондитерська група «Конті», один із найбільших в Україні виробників кондитерських виробів, планує у 2008-2009 рр. інвестувати значні кошти в розширення виробництва. «У найближчі два роки ми плануємо інвестувати 100 млн. дол., з яких близько 70% будуть позиковими, а 30% — власними», — відзначає директор департаменту економіки і фінансів групи «Конті» Д. Колесник [34]. При цьому розглядається можливість залучення коштів за рахунок випуску єврооблігацій, кредитних нот або інших інструментів [34].

Важливим аспектом інвестиційних процесів є термін окупності інвестицій в основний капітал, який значною мірою залежить від подальшого використання новоствореної та введеної в експлуатацію виробничої потужності. У міжнародній господарській практиці термін окупності інвестицій в основний капітал становить не більше 3 років. Якщо цей процес затягується на триваліший час, то економічний ефект може бути відсутнім під впливом зростаючої конкуренції таі безперервних інноваційних процесів [76, с. 83].

Водночас для оцінки ефективності інвестиційних процесів слід використовувати як відомі загальноприйняті у практичній діяльності показники приведеної вартості, прибутковості, так і менш вживані показники прибутковості за період володіння активами — дохід від приросту капіталу, потік дивідендів [29, с. 221-231]. Для умов ЗАТ ВО «Конті» на основі даних про величину виробничої потужності, обсяги виробництва кондитерської продукції різного цінового сегмента одержано залежності прибутковості від рівня використання виробничої потужності (рис. 3.5).

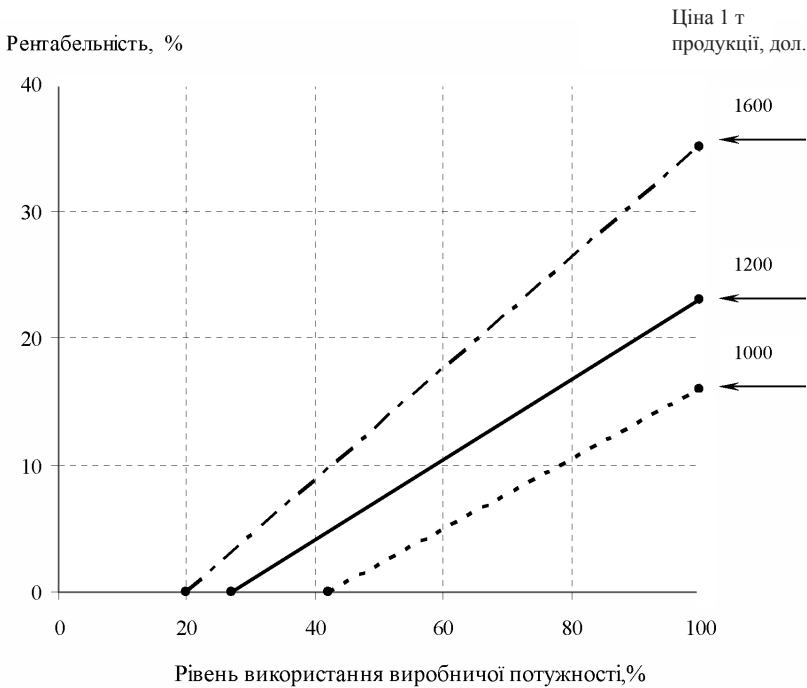


Рис. 3.5. Залежність рентабельності від ціни 1 т кондитерської продукції та рівня використання виробничої потужності

Рівень рентабельності за найкращих умов ринкової кон'юнктури досягає для підприємства 35%. Водночас така ситуація не є стабільною та спостерігається вкрай рідко. За умов посилення ринкової конкуренції та необхідності зниження ціни на продукцію підприємство може мати рівень рентабельності 16-18%. Зазвичай рівень рентабельності може становити 20-28%.

Одержані співвідношення економічних показників можуть бути використані для попередньої оцінки ефективності використання виробничої потужності, а також із метою визначення економічно доцільних меж завантаження устаткування з урахуванням ринкової кон'юнктури й необхідної прибутковості. Такий підхід може бути використаний також для визначення доцільності інвестування в розширення виробництва, розрахунку терміну окупності на основі встановлення співвідношень як запропонованих, так і інших економічних показників.

Прогнозування економічних показників ефективності інвестиційних процесів на основі розглянутих залежностей рекомендується здійснювати на більш тривалий час, оскільки безліч неврахованих чинників може здійснити істотний вплив на достовірність оцінюваного результату. Водночас упродовж тривалого періоду взаємозв'язок обсягу попиту та пропозиції виявляється більш явно.

Економія інвестиційних коштів за рахунок оптимізації використання виробничої потужності може бути значною. При цьому економія має свої власні певні межі, після досягнення яких починає відчуватися вплив чинників ринкової кон'юнктури й умов виробництва. Для визначення доцільних рівнів використання виробничої потужності підприємствам необхідно оцінювати співвідношення прогнозованого обсягу продажу й відповідної виробничої потужності підприємства. Для деяких видів продукції, що виготовляється підприємством уперше або є новою для даного ринку, початкова виробнича потужність має бути дещо вищою за попит і обсяги продажу на першому етапі з метою задоволення попиту впродовж подальших декількох років. Проте таке заплановане неповне використання виробничої потужності має бути нижчим за рівень рентабельності.

Характер інвестиційних процесів визначає різні варіанти економічного зростання в галузях і на підприємствах. Аналіз можливих типів інвестиційної політики дозволяє виокремити такі категорії економічного зростання:

перша категорія — екстенсивний (інвестиційно незабезпечений) тип економічного зростання, заснований на першочерговому підвищенні рівня використання діючих виробничих потужностей і практично не пов'язаний зі значними інвестиціями, що має місце в даний час на багатьох підприємствах;

друга категорія — інвестиційно залежний тип зростання, при якому інвестиції починають впливати на збільшення виробництва, але які на перших етапах можуть бути недостатніми і, отже, будуть мало ефективними для забезпечення повного всебічного розвитку;

третя категорія — інвестиційний тип зростання, при якому інвестиції є основним чинником розвитку окремих видів виробництва, що обумовлено розширенням масштабності інвестиційних проектів, однак здійснюваному при недостатньо високому технічному рівні іншого виробництва, що не цілком відповідає світовому рівню;

четверта категорія — ефективний інвестиційний тип зростання, який припускає здійснення технічного переоснащення всього виробництва на основі новітніх технологій, що забезпечують конкурентоспроможність.

Аналіз інвестиційних процесів на кондитерських підприємствах дозволяє зробити висновок, що кондитерська галузь, яка є водночас стійко рентабельною галуззю, максимально наближається до інвестиційного типу економічного зростання третьої категорії. Стійкими є інвестиції в основний капітал і темпи введення основних засобів. При цьому кондитерська галузь, що виробляє продукцію кінцевого споживання, належить до галузей із невеликою фондоємністю та швидким оборотом капіталу, що сприяє більш швидкій окупності інвестицій. Перехід до інвестиційного типу зростання створює основу для стійко високих темпів економічного розвитку, але не гарантує їх. Відновлення устаткування й підвищення конкурентоспроможності продукції створюють умови для зміцнення позицій галузі на ринку та швидкого реагування на зміни кон'юнктури ринку.

Для ефективного управління інвестиційними процесами на підприємствах необхідні нормативна база і критерії оцінок. За результатами виконаних досліджень інвестиційних процесів на підприємствах кондитерської галузі можна зробити такі висновки та надати рекомендації щодо необхідних обсягів фінансування оновлення виробничих потужностей за різними варіантами економічного зростання. В умовах екстенсивного економічного зростання першої категорії за відсутності інвестицій на розвиток і наявності зношеного устаткування для підтримки експлуатованих виробничих потужностей необхідне мінімальне фінансування в розмірі 8% на рік щодо середньорічної вартості основних фондів. Ці кошти можуть бути забезпечені за рахунок амортизаційного фонду.

В умовах інвестиційно залежного економічного зростання другої категорії при незначних прямих інвестиціях у підприємств буде можливість поліпшувати якість продукту, що виготовляється, створювати додаткові споживчі властивості, розширювати виробничі потужності застосовува-

ної технології. На це потрібне фінансування в обсязі 16% на рік щодо вартості основних засобів, джерелами фінансування мають бути виробничі нагромадження, частково прибутки і акціонерний капітал.

В умовах інвестиційного типу економічного зростання третьої категорії при значних інвестиціях інтенсивного характеру в підприємств буде можливість створення принципово нового продукту, нових технологій і нових виробничих потужностей. На це потрібне фінансування в обсязі 31% на рік щодо вартості основних засобів, джерелами фінансування можуть бути в основному прибуток і акціонерний капітал, а також кредити й позички банків. Однак при цьому типі економічного зростання ще не досягається комплексного інвестування розвитку виробництва.

Найбільш повний розвиток виробництва відповідно до четвертої категорії економічного зростання потребує фінансових ресурсів на прямі інвестиції для підприємств в обсязі приблизно 42% щорічно щодо середньорічної вартості основних засобів. Досвід європейських підприємств свідчить, що успішно працюючі фірми витрачають на підтримку й розвиток виробництва фінансові ресурси в розмірі від 25 до 40% на рік щодо вартості основних засобів, Тому пропоновані нормативи є реальними й цілком доступними.

Джерелами фінансування при четвертій категорії економічного зростання будуть амортизаційний фонд і виробничі нагромадження, прибуток і акціонерний капітал, субсидії та кредити, боргові зобов'язання у вигляді емісії цінних паперів. Стосовно загального обсягу інвестування при четвертій категорії частка фінансування за рахунок амортизаційного фонду й виробничих нагромаджень буде становити в середньому приблизно 31%, частка прибутку — 23,8%, частка акціонерного капіталу — 19%, частка субсидій — 4,8%, частка кредитів — 11,9%, частка боргових зобов'язань у вигляді цінних паперів — 9,5% на рік щодо середньорічної вартості основних засобів.

Розглянуті показники можуть бути використані як економічні нормативи та критерії при розробці інвестиційних програм і складанні інвестиційних проектів. Як економічні нормативи вони можуть застосовуватись у розрахунках при техніко-економічному обґрунтуванні програм розвитку виробництва. Як критеріальні величини їх слід застосовувати при оцінці інвестиційних проектів за напрямками використання інвестицій і джерелами фінансування.

ЛІТЕРАТУРА

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. — М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. — 440 с. — ISBN 5-85873-053-1.
2. Азарян Е.М. Система управления промышленным предприятием в условиях стратегического партнерства: моногр. / Е.М. Азарян, М.Д. Крамчанинова. — Донецк: ДонГУЭТ, 2006. — 156 с. — ISBN 966-385-030-2.
3. Азарян Е.М. Управление стратегическим потенциалом предприятия аптечной торговли: моногр. / Е.М. Азарян, Ф.А. Шаповалов; Донец. нац. ун-т экономики и торговли им. Михаила Туган-Барановского. — Донецк: ДонНУЭТ, 2007. — 174 с. — ISBN 978-966-385-072-6.
4. Алексеев Н. Рутиня, время и неопределенность в стратегиях управления изменениями / Н.Алексеев // Пробл. теории и практики упр. — 2004. — № 6. — С. 63-68.
5. Алымов В.А. Роль основных фондов в преодолении кризисных явлений в экономике градообразующих предприятий шахтерских городов / В.А. Алымов, М.Ю. Денисова // Город, регион, государство: проблемы распределения полномочий: сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т экон.-прав. исслед. — Донецк, 2003. — С. 12-20. — ISBN 966-8278-60-7.
6. Амоша А.И. Организационно-экономические механизмы активизации инновационной деятельности в Украине / А.И. Амоша // Економіка пром-сті. — 2005. — № 3. — С. 3-17. — ISSN 1562-109X.
7. Амоша А.И. Проблемы совершенствования управления промышленным производством / А.И. Амоша // Економіка пром-сті. — 2001. — № 4. — С. 11-16. — ISSN 1562-109X.
8. Аптекарь С.С. Металлургическое предприятие в системе ресурсопотребления / С.С. Аптекарь, Р.С. Близкий // Економіка пром-сті. — 2004. — № 1. — С. 25-31. — ISSN 1562-109X.
9. Армстронг М. Основы менеджмента. Как стать лучшим руководителем / М.Армстронг. — Ростов-на-Дону: Феникс Ю, 1998. — 512 с. — ISBN 5-9222-00408-2.
10. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: моногр. / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2004. — 147 с. — (Школа маркетингового менеджмента). — ISBN 966-7634-58-2.
11. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : моногр. / Л.В. Балабанова

ва, В.В. Холод; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. — 294 с. — (Школа маркетингового менеджменту). — ISBN 966-385-014-0.

12. Бень Т. Методические основы оценки новых технологий / Т. Бень, Т. Семенова // Экономика Украины. — 2000. — № 6. — С. 46-50. — ISSN 0131-7741.

13. Березін О.В. Проблеми формування продовольчого ринку України / О.В. Березін. — К.: Вища шк., 2002. — 211с. — ISBN 966-642-078-3.

14. Березін О.В. Споживча кооперація у контексті формування і розвитку національного продовольчого ринку України // Вісник Хмельницького національного ун-ту. Економічні науки. — 2006. — № 3. — С. 145-148.

15. Березін О.В. Завдання та механізми оптимізації структури потенціалу підприємства / О.В. Березін, Н.Б. Кушнір // Вісник національного ун-ту водного господарства та природокористування: зб. наук. пр. — Економіка. — Вип. 4 (40). — Ч. 2. — Рівне: НУВГП, 2007. — С. 20-27.

16. Благодарев И.М. Управление эффективностью использования основных производственных фондов / И.М. Благодарев, И.Н. Дьяков. — М.: Экономика, 1983. — 223 с.

17. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 1998. — 544 с. — (Библиотека финансового менеджера). — ISBN 5-89329-067-2.

18. Бромович М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: пер. с англ. / М. Бромович. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 432 с. — ISBN 5-86225-395-5.

19. Брюховецька Н.Ю. Формування економічного механізму підприємства, адекватного сучасним умовам господарювання // Экономика промышленности: сб. науч. тр. / НАН Украины, Ин-т экономики промсти. — Донецк, 2000. — С. 57-63. — ISBN 966-02-1782-X.

20. Бутко Н. Инвестиционные аспекты повышения конкурентоспособности экономики / Н. Бутко // Экономика Украины. — 2004. — № 11. — С. 40-46. — ISSN 0131-7741.

21. Бутник-Сиверский А. Теоретические принципы интеллектуальной инновационной деятельности на предприятии / А. Бутник-Сиверский, А. Красовская // Экономика Украины. — 2004. — № 12. — С. 31-37. — ISSN 0131-7741.

22. Васильев В.Н. Организационно-экономические основы гибкого производства / В.Н. Васильев. — М.: Высш. шк., 1988. — 272 с.

23. Вейлл П. Искусство менеджмента: пер. с англ. / П. Вейлл. — М.: Новости, 1993. — 224 с.

24. Велесько Е. Технология рационального управления / Е. Велесько, П. Логинов // Пробл. теории и практики упр. — 2002. — № 5. — С. 94-98.

25. Вожжов А.П. Состояние использования и резервы производственных мощностей / А.П. Вожжов, Р.А. Новиков // *Економіка. Фінанси. Право.* — 2001. — № 8. — С. 12-15.
26. Воскресенский Б.В. Производственная мощность машиностроительного завода / Б.В. Воскресенский, Р.Г. Маниловский. — М.: Машиностроение, 1983. — 336 с.
27. *Економіка України: підсумки перетворень та перспективи зростання* / НАН України, Ін-т екон. прогнозування; В.М. Геєць (ред.) [та ін.]. — К.: Форт, 2000. — 422 с. — ISBN 966-7097-31-5.
28. Галіцин В.К. Спеціалізація підприємств і ефективне використання устаткування / В.К. Галіцин, О.П. Сулов, В.В. Сиваш // *Економіка пром-сті.* — 2002. — № 2. — С. 102-107. — ISSN 1562-109X.
29. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования: пер. с англ. / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк. — М.: Дело, 1997. — 991 с.
30. Герасимчук В.Г. Національна економічна політика: механізм управління // *Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «Київ. політехн. ін-т»:* зб. наук. пр. — К., 2005. — № 1. — С. 3-10.
31. Герасимчук Н. Тенденции развития промышленности Украины на современном этапе / Н. Герасимчук // *Економіка України.* — 2002. — № 3. — С. 24-28. — ISSN 0131-7741.
32. Герасимчук Н.А. Эффективность использования основных фондов пищевой промышленности / Н.А. Герасимчук. — К.: Урожай, 1989. — 208 с.
33. Головина О.Д. Значение эффективности производства в условиях рынка и подходы к ее определению / О.Д. Головина // *Менеджмент: теория и практика.* — 2003. — № 1-2. — С. 203-215.
34. Група «Конті» в I кварталі 2007 р. реалізувала продукції на 361 млн. грн. Прес-центр. Агентство промислових новин. — Режим доступу: <http://www.ukrfood.com.ua/news/everynews.php?whichone=1214>
35. Гурков И. Факторы создания добавленной стоимости российскими предприятиями / И. Гурков, Е. Аврамова, В. Тубалов // *Вопр. экономики.* — 2002. — № 6. — С. 120-132. — ISSN 0042-8736.
36. Давидова Л.В. Инвестиционный потенциал как основа экономического роста / Л.В. Давидова, С.А. Маркина // *Финансы и кредит.* — 2007. — № 31 (271). — С. 54-58.
37. Дадашев Б.А. Оцінка інвестиційних рішень в АПК України / Б.А. Дадашев, С.А. Кравченко // *Фінанси України.* — 2000. — № 9. — С. 73-79.
38. Данилишин Б. Научно-инновационное обеспечение устойчивого экономического развития Украины / Б. Данилишин, В. Чижова // *Економіка України.* — 2005. — № 3. — С. 4-11. — ISSN 0131-7741.

39. Дасковський В.Б. Амортизаційна премія: перспективи накоплення / В.Б. Дасковський, Е.І. Голикова // Пищевая пром-сть. — 2006. — № 11. — С. 32-34. — ISSN 0235-2486.

40. Дерев'янюк О.Г. Фінансові аспекти обґрунтування стратегічного вибору / О.Г. Дерев'янюк // Фінанси України. — 1999. — № 6. — С. 88-95.

41. Дмітрієва Н.А. Визначення економічної ефективності на макрота мікрорівні / Н.А. Дмітрієва // Фінанси України. — 2000. — № 9. — С. 68-72.

42. Драгун Л.Н. Критерий в проекте системы управления эффективностью производства / Л.Н. Драгун, Т.В. Малахова, О.В. Бова // Регион. перспективи. — 2001. — № 5-6. — С. 209-211.

43. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения: пер. с англ. / П. Друкер. — М.: Гранд [и др.], 1998. — 288 с. — (Успех в бизнесе). — ISBN 5-8183-0018-8.

44. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво: пер. з англ. / П. Друкер. — К.: Україна, 1994. — 319 с.

45. Євдокимов Ф.І. Механізм оцінки техніко-технологічного потенціалу підприємства / Ф.І. Євдокимов, В.Ф. Лисяков // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Сер. екон. — Донецьк, 2005. — Вип. 97. — С. 25-30. — ISSN 1680-0044.

46. Ерохин В.Г. Индикативное планирование в системах управления социально-экономическими процессами / В.Г. Ерохин. — Режим доступа: <http://www.5ballov.ru>

47. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Ліга: Закон [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. — Електрон. дані і прогр. — К.: ІАЦ «Ліга», сор., 2006. — Режим доступу: НТТР сервер. — Систем. вимоги: ПК з процесором Pentium III; 512 Мб ОЗУ; Windows XP; відеокарта; миша.

48. Закон Украины «Про оподаткування прибутку підприємств» // Ліга: Закон [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. — Електрон. дані і прогр. — К.: ІАЦ «Ліга», сор., 2006. — Режим доступу: НТТР сервер. — Систем. вимоги: ПК з процесором Pentium III; 512 Мб ОЗУ; Windows XP; відеокарта; миша.

49. Закон України «Про власність» // Ліга: Закон [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. — Електрон. дані і прогр. — К.: ІАЦ «Ліга», сор., 2006. — Режим доступу: НТТР сервер. — Систем. вимоги: ПК з процесором Pentium III; 512 Мб ОЗУ; Windows XP; відеокарта; миша.

50. Закон України „Про інвестиційну діяльність» // Ліга: Закон [Електронний ресурс] / ЛігаБізнесІнформ. — Електрон. дані і прогр. — К.: ІАЦ «Ліга», сор., 2006. — Режим доступу: НТТР сервер. — Систем. вимоги: ПК з процесором Pentium III; 512 Мб ОЗУ; Windows XP; відеокарта; миша.

51. Завгородняя Е. Структурная динамика как фактор инновационного развития национальной экономики / Е. Завгородняя // Экономика Украины. — 2004. — № 11. — С. 34-42. — ISSN 0131-7741.

52. Захарин С. Инвестиционное обеспечение воспроизводства основных фондов / С. Захарин // Экономика Украины. — 2007. — № 5. — С. 43-51. — ISSN 0131-7741.

53. Иванов Н.И. Структурные сдвиги в производственном потенциале / Н.И. Иванов, Е.В. Левина, В.А. Михальская. — К.: Наук. думка, 1993. — 219 с.

54. Иванов Н.И. Экономические аспекты промышленного потенциала: теория и практика / Н.И. Иванов; НАН Украины, Ин-т экономики промсти. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. — 420 с. — ISBN 966-02-1147-3.

55. Илышев А.М. Исследование производственного оборудования: статистические методы изучения / А.М. Илышев, Н.Н. Илышева. — М.: Финансы и статистика, 1982. — 191 с.

56. Ильин О.А. Инвестиции в производственные мощности: интенсификация использования / О.А. Ильин. — М.: Экономика, 1987. — 207 с.

57. Инфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / Під ред. І.В. Со роки. — К.: НМЦВО МОіН України, НВФ «Студцентр», 2002. — 608 с. — ISBN 966-7530-19-1.

58. Кадзума Татеиси Вечный дух предпринимательства: пер. с англ. / Кадзума Татеиси. — К.: Укрзакордонвизасервис, 1992. — 206 с.

59. Клименюк М.М. Формування організаційної структури управління підприємством / М.М. Клименюк, І.В. Міняйленко // Регіон. перспективи. — 2001. — № 5-6. — С. 218-220.

60. Коверга С.В. Модели анализа эффективности ценового поведения экономико-производственных структур // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Сер. екон. — Донецьк, 2005. — Вип. 97. — С. 83-86. — ISSN 1680-0044.

61. Козик В.В. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / В.В. Козик, В.А. Федоровський // Фінанси України. — 2001. — № 4. — С. 59-70.

62. Коновалова Н.П. Производственные мощности предприятий: (Эффективное использование) / Н.П. Коновалова. — М.: Экономика, 1987. — 64с.

63. «Конті» атакує Росію. Останні новини. — Режим доступу: <http://rus.rynok.biz/Default2.aspx?ArticleID=f264ff45-e35d-44dd-91c6-8cbe6ff2fa79>

64. Котляр А. Механизм кредитования технологической модернизации / А. Котляр // Экономист. — 2005. — № 9. — С. 59-64.

65. Крисанов Д. Инновационный фактор развития пищевой промышленности / Д. Крисанов // Экономика Украины. — 2007. — № 4. — С. 71-82. — ISSN 0131-7741.

66. Критерии и показатели социально-экономической эффективности новой техники / отв. ред. М.А. Виленский. — М. : Наука, 1982. — 248 с.
67. Кузьмін О.С. Регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О.С. Кузьмін, С.В. Князь // Фінанси України. — 2002. — № 3. — С. 97-107.
68. Лагода Т.В. Современное состояние рынка кондитерских изделий / Т.В. Лагода, Е.Г. Деревьянко // Продукты питания. — 2000. — № 21. — С.4-7.
69. Лагода Т.В. Структура виробництва кондитерських виробів в Україні / Т.В. Лагода // Економіка АПК. — 1999. — № 11. — С. 31-39.
70. Левин В.С. Декомпозиция и фазовый анализ модифицированных рядов инвестиций в основной капитал / В.С. Левин // Финансы и кредит — 2007. — № 33 (273). — С. 39-43.
71. Лепа Н.Н. Механизм выбора стратегии производства конкурентоспособной продукции / Н.Н. Лепа // Економіка пром-сті. — 2002. — № 4. — С. 62-70. — ISSN 1562-109X.
72. Лукинов И. К вопросу о концепции и модели современного экономического развития Украины / И. Лукинов // Экономика Украины. — 2001. — № 6. — С. 4-10. — ISSN 0131-7741.
73. Лукинов И. Приоритетная политика государства в технологических преобразованиях / И. Лукинов // Экономика Украины. — 1997. — № 2. — С. 4-19. — ISSN 0131-7741.
74. Маневич М.А. Метод учета затрат с совмещением центров затрат и центров ответственности / М.А. Маневич // Регіон. перспективи. — 2001. — № 5-6. — С. 287-289.
75. Маниловский Р.Г. Интенсификация использования производственных мощностей в машиностроении / Р.Г. Маниловский. — М. : Машиностроение, 1983. — 184 с.
76. Марцинкевич В.И. США: человеческий фактор и эффективность экономики / В.И. Марцинкевич. — М.: Наука, 1991. — 240 с.
77. Массе П. Критерии и методы оптимального определения капиталовложения / П. Массе. — М.: 1971.
78. Матвійчик А.В. Багаторівнева система оцінки конкурентоспроможності підприємств / А.В. Матвійчик // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Сер. екон. — Донецьк, 2004. — Вип. 82. — С. 117-125. — ISSN 1680-0044.
79. Международный маркетинг: учеб. пособ. для вузов / Е.М. Азарян [и др.] ; под ред. Е.М. Азарян. — 4-е изд., перераб. и доп. — К.: НМЦВО МОиН Украины [и др.], 2005. — 344 с. — ISBN 966-7530-39-6.
80. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 1992. — 702с. — ISBN 5-85900-015-4.

81. Методические основы и алгоритм формирования системы индикативного планирования на микроэкономическом уровне. — Режим доступа: <http://www.finanalisis.ru/litra/books>

82. Москаленко В.П. Экономический механизм повышения эффективности производства на предприятии / В.П. Москаленко. — М.: Машиностроение, 1982. — 145 с.

83. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность, прибыль / Ф.Х. Найт. — М.: Дело, 2003. — 359 с. — (Сер. «Современная институционально-экономическая теория»). — ISBN 5-7749-0306-0.

84. Никитин А. Стратегическое управление крупным промышленным предприятием / А. Никитин // Пробл. теории и практики упр. — 2003. — № 6. — С. 89-94.

85. Николаева С.А. Особенности учета затрат в условиях рынка: система «директ-костинг»: теория и практика / С.А. Николаева. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 128 с.

86. Новиченко П.П. Учет и калькулирование себестоимости продукции в важнейших отраслях промышленности / П.П. Новиченко. — М.: Экономика, 1970. — 191 с.

87. Новиченко П.П. Учет затрат на производство в промышленности / П.П. Новиченко, И.М. Рендухов. — М.: Финансы и статистика, 1981. — 144 с.

88. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства : монографія / О.В. Оліфіров; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2003. — 325 с. — ISBN 966-7634-40-X.

89. Фінансовий менеджмент: інтегр. навч. комплекс / Л.О. Омелянович [та ін.]; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. — 285 с. + CD-ROM. — ISBN 966-385-036-1.

90. Омелянович Л.О. Інвестиційні можливості і перспективи підприємств промислового міста : монографія / Л.О. Омелянович, О.В. Веретенникова; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 159 с. — ISBN 966-7634-95-7.

91. Орлов П. Сравнительная оценка эффективности капитальных вложений / П. Орлов // Экономика Украины. — 2004. — № 1. — С. 27-32. — ISSN 0131-7741.

92. О'Шонесси Дж. Принципы организации управления фирмой / Дж. О'Шонесси. — М.: МТ Пресс, 2001. — 296 с. — ISBN 5-89563-002-4.

93. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. — М.: Финансы и статистика, 1987. — 288 с.

94. Паспорт галузі. Кондитерська промисловість України. — Режим доступу: <http://www.ukrkonditer.kiev.ua/passport/>

95. Петрович И.М. Интенсификация использования производственных мощностей предприятий машиностроения / И.М. Петрович. — К.: Техника, 1984. — 207 с.

96. Петрович И.М. Производственная мощность и экономика предприятия / И.М. Петрович, Р.П. Атаманчук. — М.: Экономика, 1990. — 110 с. — ISBN 5-282-00133-0.

97. Петрович И.М. Планирование использования систем машин / И.М. Петрович, В.И. Игнатущенко. — Львов: Свит, 1990. — 185 с. — ISBN 5-11-000607-5.

98. Пособие по подготовке промышленных технико-экономических исследований // ЮНИДО. — 1979. — 293 с.

99. Производственный потенциал: обновление, использование / Н.И. Иванов [и др.]. — К.: Наук. думка, 1989. — 256 с.

100. Промисловий маркетинг: навч. посіб. / О.О. Шубін [та ін.]; під ред. О.О. Шубіна. — К.: НМЦВО МОІН України [та ін.], 2002. — 432с. — ISBN 966-7530-23-X.

101. Ревуцкий Л.Д. Потенциал и стоимость предприятия / Л.Д. Ревуцкий. — М.: Перспектива, 1997. — 124 с. — ISBN 5-88045-024-4.

102. Ревуцкий Л.Д. Производственная мощность, продуктивность и экономическая активность предприятия. Оценка, управленческий учет и контроль / Л.Д. Ревуцкий. — М.: Перспектива, 2002. — 240 с. — ISBN 5-88045-061-9.

103. Реализация группы «КОНТИ» выросла на треть и составила 1 млрд. 150 млн. грн. Новости кондитерского рынка. — Режим доступа: <http://www.conditer.ru/preview/news/index.asp?id=14954>

104. Романова О. Оптимизация поведения предприятия в современных условиях / О. Романова // Пробл. теории и практики упр. — 2002. — № 3. — С. 116-120.

105. Ру Д. Управління: пер. з фр. / Д. Ру, Д. Сульс. — К.: Основи, 1995. — 448 с. — ISBN 5-86248-248-2.

106. Рябова Т.Ф. Направления реструктуризации ассортиментной политики предприятий пищевой промышленности / Т.Ф. Рябова, В.В. Мазолин, Е.А. Шамшура // Пищевая пром-сть. — 2006. — № 10. — С. 36-38. — ISSN 0235-2486.

107. Садеков А.А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: монография / А.А. Садеков. — Харьков : ИНЖЭК, 2004. — 224 с. — ISBN 966-8515-36-6.

108. Садеков А.А. Предпринимательство и устойчивое развитие: монография / А.А. Садеков; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им.

М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2002. — 450 с. — ISBN 966-7634-43-4.

109. Садеков А.А. Стратегическое управление предприятием. Управление изменениями: учеб. пособ. / А.А. Садеков, О.Ю. Гусева; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2005. — 172 с.

110. Садеков А.А. Регулирование рентабельности в торговом предприятии / А.А. Садеков, А.В. Коструба; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2000. — 101 с. — ISBN 966-7634-12-4.

111. Садеков А.А. Инвестиционная привлекательность предприятия (методология и методика оценки): моногр. / А.А. Садеков, Н.А. Лисова; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2001. — 270 с. — ISBN 966-7634-10-8.

112. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: монография / А.А. Садеков, В.В. Цурик; Донец. гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. — Донецк: ДонГУЭТ, 2006. — 178 с. — ISBN 966-385-026-4.

113. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование / В. Н. Самочкин. — М.: Дело, 1998. — 336 с. — ISBN 5-7749-0125-4.

114. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование / В.Н. Самочкин [и др.]. — 2-е изд., доп. — М.: Дело, 2002. — 376 с. — ISBN 5-7749-0203-X.

115. Сатубалдин С.С. Учет затрат на производство в промышленности США / С.С. Сатубалдин. — М.: Финансы, 1980. — 141 с.

116. Сергеев В. Стратегическое бизнес-планирование развития производства // Экономика Украины. — 2001. — № 3. — С.21-30.

117. Серебряков С. Инвестиции в промышленное оборудование — основа возрождения конкурентоспособного производства в России // Банк. дело. — 2001. — № 9. — С. 40-42.

118. Слижис М.У. Экономический потенциал основных производственных фондов в машиностроении / М.У. Слижис. — М.: Машиностроение, 1986. — 152 с.

119. Справочник по прикладной статистике. В 2 т. Т. 2 / Пер. с англ. под ред. Э. Ллойда, У. Ледермана, С.А. Айвазяна, Ю.Н. Тюрина. — М.: Финансы и статистика, 1990. — 526 с.

120. Статистичний щорічник України за 2003 рік / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2004. — 632 с. — ISBN 966-8459-06-7.

121. Статистичний щорічник України за 2004 рік / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2005. — 591 с. — ISBN 966-8459-08-3.

122. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2006. — 576 с. — ISBN 966-8459-11-3.
123. Статистичний щорічник України за 2006 рік / Держкомстат України. — К.: Консультант, 2007. — 551 с. — ISBN 966-8459-17-2.
124. Тисунова В.Н. Трансформация украинской экономики и ее региональные аспекты / В.Н. Тисунова. — Луганск: РИО ЛГУВД, 2007. — 560 с. — ISBN 978-966-2905-17-5.
125. Трушин Ю.В. Методические положения по эффективному распределению инвестиционных ресурсов / Ю.В. Трушин, Н.И. Кочуров // Пищевая пром-сть. — 2006. — № 11. — С. 36-38. — ISSN 0235-2486.
126. Трушин Ю.В. Определение приоритетности привлечения внешних инвестиций для развития производства / Ю.В. Трушин, Н.И. Кочуров // Пищевая пром-сть. — 2006. — № 9. — С. 52-54. — ISSN 0235-2486.
127. Тульская Н.С. Продвижение кондитерской продукции на рынок / Н.С. Тульская, Ю.А. Носикова // Пищевая промышленность. 1998. — № 10. — С. 9-10.
128. Турило А.М. Экономическое развитие и классификация его видов в предпринимательстве / А.М. Турило, А.А. Турило // Наук. пр. Донец. держ. техн. ун-ту. Сер. екон. — Донецьк, 2001. — Вип. 37. — ISSN 1680-0044.
129. Управление использованием основных фондов в промышленности / М.И. Ример [и др.]. М.: Экономика, 1985. — 160 с.
130. Федотов А.Н. Развитые капиталистические страны: производственные мощности. Теория и методы измерения / А.Н. Федотов. — М.: Мысль, 1975. — 260 с.
131. Фисун А. Техническое перевооружение предприятий / А. Фисун // Бизнес-Информ. — 1999. — № 5-6. — С. 93-94.
132. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: моногр. / Л.В. Фролова; Донец. держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. — Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. — 322 с. — ISBN 966-3850-07-8.
133. Фролова Л.В. Планирование деятельности предприятий: учеб. пособ. для студентов экон. спец. / Л.В. Фролова. — Изд. 2-е, доп. и перераб. — Донецк: ДонГУЭТ, 2003. — 222 с. — ISBN 966-7634-71-X.
134. Харчові продукти, напої та тютюнові вироби. Виробництво. — Режим доступу: http://www.apn-ua.com/demo/pr_demo.pdf
135. Хауштайн Х.-Д. Гибкая автоматизация: сокр. пер. с нем. / Х.-Д. Хауштайн. — М.: Прогресс, 1990. — 200 с.
136. Хохлов Н.П. Повышение эффективности использования основных фондов. Методологический аспект / Н.П. Хохлов. — Харьков: Вища шк., 1984. — 131 с.

137. Цигилук І.І. Аналіз ефективності використання виробничих потужностей та основних виробничих фондів у підприємницькій діяльності / І.І. Цигилук, С.О. Кропельницька, М.М. Білий // Актуал. пробл. економіки. — 2004. — № 5. — С. 110-120. — ISSN 1993-6788.

138. Цуглевич В.Н. Корпоративный менеджмент в условиях нестабильного рынка / В.Н. Цуглевич. — М.: Экзамен, 2003. — 318 с. — ISBN 5-94692-159-2.

139. Чемодуров А. Внешние источники финансирования модернизации украинских предприятий / А. Чемодуров // Экономика Украины. — 2005. — № 10. — С. 54-61. — ISSN 0131-7741.

140. Черваньов Д.М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: моногр. / Д.М. Черваньов, Л.І. Нейкова. — К.: Знання, 1999. — 515 с. — ISBN 966-7293-95-5.

141. Чередник А.Л. Инвестиционный потенциал основных промышленно-производственных фондов // Наук. пр. Донец. нац. техн. ун-ту. Сер. екон. — Донецьк, 2003. — Вип. 59. — С. 195-203. — ISSN 1680-0044.

142. Чечетов М. Инновационная составляющая рыночной трансформации // Экономика Украины. — 2004. — № 11. — С. 4-14. — ISSN 0131-7741.

143. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. — М.: Финансы, 1971. — 240 с.

144. Чухно А. Актуальные проблемы стратегии экономического и социального развития на современном этапе / А. Чухно // Экономика Украины. — 2004. — № 4. — С. 15-23. — ISSN 0131-7741.

145. Швець І.Б. Управління інвестиційними процесами на підприємствах / І.Б. Швець // Вісн. Технол. ун-ту Поділля. — 2003. — № 2, т. 1. — С. 83-86.

146. Швець І.Б. Управление производственными мощностями: методология, оценки, учет / И.Б. Швець; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. — Донецк: ИЭП НАН Украины, 1998. — 288 с. — ISBN 966-02-0745-X.

147. Шем'якіна Н.В. Підвищення ефективності використання виробничого потенціалу в промисловості: моногр. / О.І. Амоша, Л.Т. Хижняк, Л.С. Лесик, Л.І. Олійник; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. — Донецьк, 2004. — С. 235-338.

148. Шем'якіна Н.В. Развитие промышленного производства: проблемы и решения: моногр./ А.И. Амоша, Н.И. Иванов, Л.Т. Хижняк, Л.С. Лесик. — К.: Наук.думка, 2003. — С. 168-228.

149. Шубин А.А. Процессный подход к управлению как основа формирования системы бизнес-взаимодействия // Вісн. екон. науки України. — 2006. — № 1. — С. 171-174. — ISSN 1729-7206.

150. Эйлон С. Система показателей эффективности производства: (Прикладной анализ) / С. Эйлон, Б. Гольд, Ю. Сюзан. — М.: Экономика, 1980. — 187 с.
151. Экономический рост в Российской Федерации: проблемы и перспективы // Российский экономический журнал. — 2003. — № 3. — С.10-24.
152. Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В.Ф. Юров. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 141 с. — ISBN 5-279-02383-3.
153. Clar P. Die Kapazitätsausnutzung in der Industrieunternehmung / P. Clar. — Opladen, 1964. — 271 s.
154. Kern W. Die Messung industrieller Fertigungskapazitäten und ihre Ausnutzung / W. Kern. — Köln und Opladen, 1962. — 189 s.
155. Mellerowicz K. Betriebswirtschaftslehre der Industrie. Bd. 1. / K. Mellerowicz. — 3 Auflage. — Freiburg im Breslau, 1958. — 295 s.
156. Schonfeld P. Probleme und Verfahren der Kapazität und des Auslastungsgrades / P. Schonfeld // Zeitschrift für gesamte Staatswissenschaft. — 1967. — Januar. — H. 123, bd. 1. — S. 25-29.

Додаток 1

Динаміка споживання кондитерських виробів в Україні

Товарна група	Ємність, тис. т						Ємність, млн. \$.					
	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.	2001р.	2002р.	2003р.	2004р.	2005р.		
Кондитерські вироби	519,03	561,72	620,43	666,26	743,42	554,66	640,20	847,48	1 150,33	1 555,38		
Темп зростання (%)		8,22%	10,45%	7,39%	11,58%		15,42%	32,38%	35,73%	35,21%		
Вафельні вироби	40,47	47,14	51,30	51,18	56,03	40,15	48,03	55,93	85,63	107,32		
Темп зростання (%)		16,46%	8,83%	-0,22%	9,47%		19,63%	16,44%	53,09%	25,34%		
Печиво	147,17	170,60	192,69	193,64	214,41	93,16	109,70	140,73	170,33	214,88		
Темп зростання (%)		15,92%	12,95%	0,49%	10,72%		17,75%	28,29%	21,04%	26,15%		
Драже	8,72	8,12	9,44	9,14	11,18	7,95	7,56	13,80	20,69	32,85		
Темп зростання (%)		-6,91%	16,30%	-3,15%	22,23%		-4,98%	82,61%	49,93%	58,79%		
Карамель	82,62	86,20	92,36	68,86	74,16	59,57	77,09	86,00	88,69	99,57		
Темп зростання (%)		4,33%	7,15%	-25,44%	7,69%		29,42%	11,56%	3,12%	12,27%		
Цукерки	103,89	112,88	115,54	150,78	170,21	156,98	191,32	251,36	383,07	524,85		
Темп зростання (%)		8,65%	2,36%	30,50%	12,89%		21,88%	31,38%	52,40%	37,01%		
Інше	136,16	136,79	159,09	192,64	217,43	144,09	206,49	299,66	401,92	575,91		
Темп зростання (%)		0,46%	16,31%	21,09%	12,87%		43,31%	45,12%	34,12%	43,29%		

Додаток 2

Виробництво кондитерської продукції в Україні, т

Виробник	2000	2001	1-2 кв. 2002		1 кв. 2003	2 кв. 2003	9 міс. 2003		2003	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004
	162 282	168 504	80 453	94 527	88 884	134 223	121 757	198 623	42 688	49 196	46 196	47 767	
ЗАТ ВО «Конті»	48 743	54 207	31 375	35 306	40 045	60 010	46 971	83 893	19 465	23 089	20 580	25 754	
ЗАТ «АВК»	59 273	72 800	34 176	37 899	30 688	49 015	51 381	71 612	11 106	26 348	15 335	28 659	
АТЗТ «Харківська БФ»	43 801	37 559	17 220	19 740	18 566	27 961	25 633	39 368	9 691	10 080	8 875	10 271	
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	33 787	34 883	15 627	17 669	16 554	24 776	23 768	34 922	8 031	0	8 523	0	
ВАТ «Полтавакондитер»	19 554	21 817	10 684	12 874	13 017	21 432	15 937	31 095	6 402	9 079	6 615	9 362	
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	16 902	16 613	9 059	12 527	11 986	18 447	14 282	27 069	5 835	7 055	6 151	7 934	
ТОВ «Черкаська БФ»	8 010	17 387	12 850	13 812	14 966	23 038	19 240	31 698	7 695	6 417	7 271	6 968	
Львівська КФ «Світоч»	42 968	43 964	19 439	19 989	15 869	24 991	28 734	38 316	8 889	6 331	6 980	6 254	
ЗАТ «Крафт Фудз Україна»	20 519	24 751	7 885	13 749	8 836	14 806	14 915	19 889	4 936	4 257	3 900	3 391	
Разом	455 839	492 485	238 768	278 092	259 411	579 574	516 003	841 201	191 427	210 730	188 726	217 084	

Виробник	3 кв. 2003	3 кв. 2004	4 кв. 2003	4 кв. 2004	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
	45 339	49 653	64 400	55 396	49 196	52 492	47 767	50 546	49 653	52 856	55 396	62 924
ЗАТ ВО «Конті»	19 965	24 219	23 883	27 032	23 089	26 083	25 754	27 380	24 219	22 862	27 032	30 145
ЗАТ «АВК»	18 327	30 619	22 597	35 063	26 348	27 152	28 659	28 057	30 619	29 441	35 063	33 278
АТЗТ «Харківська БФ»	9 395	11 651	11 407	13 150	10 080	11 659	10 271	12 405	11 651	14 126	13 150	15 953
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	8 222	0	10 146	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ВАТ «Полтавакондитер»	8 415	11 098	9 663	11 523	9 079	11 328	9 362	11 515	11 098	12 023	11 523	12 737
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	6 461	9 142	8 622	11 245	7 055	9 633	7 934	9 361	9 142	9 998	11 245	11 882
ТОВ «Черкаська БФ»	8 072	7 628	8 660	8 616	6 417	6 716	6 968	5 418	7 628	5 796	8 616	7 138
Львівська КФ «Світоч»	9 122	6 762	13 325	9 060	6 331	6 446	6 254	6 731	6 762	7 466	9 060	9 271
ЗАТ «Крафт Фудз Україна»	5 970	6 541	5 083	7 202	4 257	6 533	3 391	4 717	6 541	7 333	7 202	7 475
Разом	197 136	228 041	263 266	273 870	210 730	242 627	217 084	232 346	228 041	233 988	273 870	280 825

Додаток 3

Виробництво карамелі в Україні, т

Виробник	1-2 кв. 2003	9 міс. 2003	9 міс. 2002	2003	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004
Корпорація «Рошен»	47 621	68574	53185	98629	22 642	22 134	24 979	20 526	20 953	20 074
ЗАТ ВО «Конгі»	8 578	12314	9571	17113	4 259	4 875	4 319	4 908	3 785	4 156
ЗАТ «АВК»	6 828	10575	13119	14136	3 506	5 358	3 322	5 920	3 747	4 277
АТЗТ «Харківська БФ»	6 376	9286	6095	12110	3 174	2 577	3 202	2 807	2 910	2 547
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	6 359	9799	8813	12871	2 846	0	3 513	0	3 440	0
ВАТ «Полтавакондитер»	4 855	6160	6393	8059	2 868	1 941	1 987	2 210	1 305	1 284
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	4 452	6330	6935	8316	2 339	2 041	2 113	2 002	1 878	1 981
ТОВ «Черкаська БФ»	2 854	4157	3046	5676	1 324	1 488	1 530	1 840	1 303	2 026
Львівська КФ «Світоч»	3 603	5306	4202	6895	1 613	1 709	1 990	1 603	1 703	1 302
ЗАТ «Крафт Фудз Україна»	1 713	2331	2610	3288	856	1 090	857	934	618	811
Разом	93 239	145522	126208	202352	49 115	48 345	51 558	49 019	44 848	43 892

Виробник	4 кв. 2003	4 кв. 2004	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	30 055	19 745	22 134	21 468	20 526	21 148	20 074	18 603	19 745	20 074
ЗАТ ВО «Конгі»	4 969	5 306	4 875	4 463	4 908	4 772	4 156	2 878	5 306	4 289
ЗАТ «АВК»	3 561	2 172	5 358	4 294	5 920	4 319	4 277	2 568	2 172	2 295
АТЗТ «Харківська БФ»	2 824	2 047	2 577	2 904	2 807	2 670	2 547	1 117	2 047	870
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	3 072	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ВАТ «Полтавакондитер»	1 899	2 372	1 941	1 788	2 210	869	1 284	459	2 372	571
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	1 986	1 647	2 041	1 828	2 002	1 688	1 981	1 427	1 647	1 546
ТОВ «Черкаська БФ»	1 519	2 087	1 488	1 752	1 840	1 844	2 026	1 732	2 087	1 616
Львівська КФ «Світоч»	1 589	1 460	1 709	1 906	1 603	2 142	1 302	1 549	1 460	1 333
ЗАТ «Крафт Фудз Україна»	957	1 100	1 090	894	934	840	811	558	1 100	987
Разом	56 831	43 682	48 345	46 827	49 019	44 963	43 892	34 485	43 682	36 458

Додаток 4
Виробництво пелюхи в Україні, т

Виробник	1-2 кв. 2003	9 міс. 2003	9 міс. 2003	2003	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004
Корпорація «Рошен»	23 408	35534	29183	48589	11 226	12 850	12 182	14 708	11 971	14 199
ЗАТ ВО «Конті»	18 707	28927	28663	40230	7 860	9 016	10 347	11 271	10 220	10 690
ЗАТ «АВК»	7 428	11075	8873	14514	3 691	3 442	3 737	3 724	3 647	4 146
АТЗТ «Харківська БФ»	8 796	13261	12466	17547	4 489	3 410	4 307	3 703	4 465	4 073
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	7 146	11064	6049	13369	1 617	4 385	3 501	4 647	3 918	6 160
ВАТ «Полтавакондир»	3 568	6134	2575	8515	1 773	2 314	1 795	2 552	2 566	3 715
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	5 100	7854	8212	11187	2 633	2 200	2 467	2 264	2 754	2 345
ТОВ «Черкаська БФ»	4 411	6496	5820	8784	2 419	2 019	1 992	2 111	2 085	1 992
Львівська КФ «Світоч»	2 488	3739	4748	5258	1 178	1 136	1 310	1 400	1 251	1 685
ЗАТ «Крафт Фулз Україна»	3 196	4533	4567	5723	1 558	0	1 638	0	1 337	0
Разом	84 248	169894	141096	233152	53 434	52 937	57 390	60 611	58 570	64 601

Виробник	4 кв. 2003	4 кв. 2004	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	13 312	14 373	12 850	14 528	14 708	15 482	14 199	14 417	14 373	16 887
ЗАТ ВО «Конті»	11 803	11 245	9 016	9 826	11 271	9 552	10 690	11 916	11 245	12 261
ЗАТ «АВК»	3 439	3 658	3 442	3 644	3 724	4 123	4 146	4 821	3 658	5 032
АТЗТ «Харківська БФ»	4 286	4 396	3 410	3 385	3 703	2 781	4 073	2 916	4 396	3 570
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	3 840	5 558	4 385	5 481	4 647	5 859	6 160	6 816	5 558	4 618
ВАТ «Полтавакондир»	2 381	2 502	2 314	2 557	2 552	2 872	3 715	3 027	2 502	3 035
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	3 333	2 901	2 200	2 282	2 264	2 485	2 345	2 830	2 901	2 533
ТОВ «Черкаська БФ»	2 288	2 054	2 019	1 986	2 111	2 012	1 992	1 657	2 054	1 508
Львівська КФ «Світоч»	1 519	1 735	1 136	1 773	1 400	1 720	1 685	1 861	1 735	2 070
ЗАТ «Крафт Фулз Україна»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Разом	63 757	66 864	52 937	62 327	60 611	64 026	64 601	68 962	66 864	72 404

Додаток 5

Виробництво цукрок в Україні, т

Виробник	1-2 кв. 2003	9 міс. 2003	9 міс. 2002	2003	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004
Корпорація «Рошен»	16 895	27245	30148	44944	9 120	13 571	7 775	11 203	10 350	14 031
ЗАТ ВО «Конті»	11 494	18337	13687	26278	4 549	11 378	4 565	12 007	9 290	13 189
ЗАТ «АВК»	5 499	7946	6829	12749	2 839	0	2 660	0	2 447	0
АТЗТ «Харківська БФ»	4 292	6374	4695	8936	2 153	3 466	2 142	4 089	2 245	3 676
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	4 211	7169	6597	11552	2 285	3 669	1 926	3 613	2 958	3 762
ВАТ «Полтавакондигер»	3 882	6029	3762	9715	2 156	3 093	1 726	3 003	2 147	3 349
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	2 504	3776	3608	6583	1 468	2 082	1 036	2 157	1 272	2 902
ТОВ «Черкаська БФ»	2 130	3128	2633	5013	1 224	2 159	906	1 037	998	1 402
Львівська КФ «Світлоч»	4 882	7692	8134	11284	2 771	2 137	1 770	1 023	2 810	1 811
ЗАТ «Крафт Фудс Україна»	2 361	3759	3415	6600	1 422	1 634	939	1 008	1 398	1 547
Разом	58 150	102522	97060	166205	34 845	49 962	29 796	45 149	38 080	52 942

Виробник	4 кв. 2003	4 кв. 2004	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	17 699	19 636	13 571	16 564	11 203	15 318	14 031	17 211	19 636	23 332
ЗАТ ВО «Конті»	9 795	19 303	11 378	12 794	12 007	13 406	13 189	14 940	19 303	20 619
ЗАТ «АВК»	4 803	0	0	0	0	0	0	0	0	0
АТЗТ «Харківська БФ»	3 031	4 364	3 466	4 047	4 089	4 194	3 676	3 127	4 364	5 241
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	4 383	5 017	3 669	4 479	3 613	4 196	3 762	4 819	5 017	5 510
ВАТ «Полтавакондигер»	3 686	5 030	3 093	3 281	3 003	3 421	3 349	3 867	5 030	5 445
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	2 807	4 133	2 082	2 654	2 157	2 515	2 902	3 311	4 133	4 582
ТОВ «Черкаська БФ»	1 885	2 783	2 159	1 690	1 037	1 280	1 402	1 252	2 783	1 854
Львівська КФ «Світлоч»	3 933	2 730	2 137	1 913	1 023	1 303	1 811	1 717	2 730	2 748
ЗАТ «Крафт Фудс Україна»	2 841	3 863	1 634	1 885	1 008	1 342	1 547	1 956	3 863	2 499
Разом	64 003	79 484	49 962	59 353	45 149	53 771	52 942	60 442	79 484	83 918

Додаток 6 Виробництво вафельної продукції в Україні, т

Виробник	2003				2004				2005							
	1-2 кв. 2003	9 міс. 2003	9 міс. 2002	1 кв. 2003	1 кв. 2004	1 кв. 2003	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	5 713	9 007	5 640	12 982	2 934	3 242	2 779	2 831	3 294	3 013						
ЗАТ ВО «Конті»	2 438	3 689	2 128	5 330	1 111	1 422	1 327	1 530	1 274	1 450						
ЗАТ «АВК»	2 049	3 199	3 150	4 466	1 170	915	879	1 515	1 412	1 583						
АТЗТ «Харківська БФ»	1 837	2 947	1 204	4 105	787	967	1 050	1 155	1 111	1 160						
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	1 600	2 675	2 852	3 964	808	1 160	792	1 023	1 075	1 083						
ВАТ «Полтавакондигер»	1 162	2 151	3 591	3 186	700	898	192	826	989	1 071						
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	1 214	2 058	2 173	3 045	649	540	565	680	1 111	54						
ТОВ «Черкаська БФ»	864	1 480	1 465	1 996	331	540	533	591	616	871						
Львівська КФ «Світоч»	563	954	1 424	1 362	284	408	279	474	391	309						
ЗАТ «Крафт Фуудз Україна»	725	1 255	1 060	1 671	394	420	331	455	530	361						
Разом	18 165	39 927	34 909	57 742	13 201	13 467	11 185	14 716	15 343	14 304						
Виробник	4 кв. 2003	4 кв. 2004	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005						
Корпорація «Рошен»	3 975	3 252	3 242	2 553	2 831	2 098	3 013	2 199	3 252	2 693						
ЗАТ ВО «Конті»	1 693	1 905	1 422	2 199	1 530	2 053	1 450	1 700	1 905	2 597						
ЗАТ «АВК»	2 244	1 285	915	1 559	1 515	1 653	1 583	1 754	1 285	1 752						
АТЗТ «Харківська БФ»	1 157	1 195	967	1 384	1 155	1 343	1 160	1 453	1 195	1 617						
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	1 288	1 373	1 160	1 445	1 023	1 635	1 083	1 912	1 373	1 996						
ВАТ «Полтавакондигер»	1 035	980	898	969	826	1 009	1 071	1 293	980	841						
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	956	61	540	372	680	405	54	461	61	469						
ТОВ «Черкаська БФ»	515	586	540	561	591	567	871	598	586	600						
Львівська КФ «Світоч»	408	318	408	473	474	480	309	407	318	422						
ЗАТ «Крафт Фуудз Україна»	416	438	420	325	455	279	361	325	438	305						
Разом	17 213	15 244	13 467	16 156	14 716	15 819	14 304	16 342	15 244	18 390						

Додаток 7
Виробництво драже в Україні, т

Виробник	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004	4 кв. 2003	4 кв. 2004
Корпорація «Рошен»	407	252	347	270	471	276	631	468
ЗАТ ВО «Конгт»	526	126	756	256	675	179	1 125	515
ЗАТ «АВК»	193	209	156	225	173	154	214	151
АТЗТ «Харківська БФ»	47	70	40	78	40	106	71	119
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	66	67	30	61	32	67	70	84
ВАТ «Полтавакондитер»	45	26	44	36	43	46	75	38
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	36	22	35	33	51	42	52	26
ТОВ «Черкаська БФ»	11	25	9	22	15	18	29	30
Львівська КФ «Світоч»	86	55	106	14	139	20	124	23
ЗАТ «Крафт Фудс Україна»	69	44	43	0	65	10	79	73
Разом	2 125	1 628	2 066	1 991	2 200	2 022	3 026	2 836

Виробник	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	252	543	270	562	276	489	468	593
ЗАТ ВО «Конгт»	126	265	256	365	179	395	515	632
ЗАТ «АВК»	209	181	225	166	154	90	151	19
АТЗТ «Харківська БФ»	70	96	78	84	106	117	119	131
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	67	76	61	66	67	93	84	126
ВАТ «Полтавакондитер»	26	35	36	41	46	21	38	15
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	22	13	33	16	42	10	26	0
ТОВ «Черкаська БФ»	25	24	22	18	18	17	30	23
Львівська КФ «Світоч»	55	44	14	36	20	31	23	12
ЗАТ «Крафт Фудс Україна»	44	93	0	71	10	77	73	130
Разом	1 628	2 344	1 991	2 447	2 022	2 190	2 836	2 581

Додаток 8
Виробництво пастило-мармеладних виробів в Україні, т

Виробник	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004	4 кв. 2003	4 кв. 2004
Корпорація «Рошен»	493	601	575	822	547	918	561	815
ЗАТ ВО «Конті»	321	768	607	839	568	1 234	760	1 357
ЗАТ «АВК»	310	346	261	316	265	324	335	350
АТЗТ «Харківська БФ»	309	224	263	249	217	198	246	311
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	187	123	217	173	189	222	165	205
ВАТ «Полтавакондитер»	166	181	160	132	121	223	194	1 029
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	129	0	123	0	101	0	134	0
ТОВ «Черкаська БФ»	76	80	39	72	40	55	86	110
Львівська КФ «Світоч»	48	31	15	23	8	20	23	29
ЗАТ «Крафт Фуудз Україна»	62	31	18	21	12	27	57	53
Разом	4 459	5 186	4 034	5 203	3 331	4 360	4 963	7 309

Виробник	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
Корпорація «Рошен»	601	802	822	810	918	544	815	393
ЗАТ ВО «Конті»	768	1 560	839	1 375	1 234	1 055	1 357	82
ЗАТ «АВК»	346	356	316	372	324	394	350	474
АТЗТ «Харківська БФ»	224	303	249	317	198	252	311	324
ЗАТ «Дніпропетровська КФ»	123	144	173	254	222	317	205	352
ВАТ «Полтавакондитер»	181	181	132	120	223	192	1 029	191
ЗАТ «Житомирські Ласощі»	0	0	0	0	0	0	0	0
ТОВ «Черкаська БФ»	80	96	72	70	55	42	110	62
Львівська КФ «Світоч»	31	36	23	29	20	17	29	27
ЗАТ «Крафт Фуудз Україна»	31	54	21	0	27	0	53	0
Разом	5 186	5 995	5 203	5 338	4 360	4 213	7 309	6 205

Додаток 9

Виробництво шоколаду в Україні, т

Виробник	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2003	2 кв. 2004	3 кв. 2003	3 кв. 2004	4 кв. 2003	4 кв. 2004
ЗАТ «Крафт Якобз Сушард»	3 524	2 495	3 245	2 562	4 242	3 802	2 191	3 656
Львівська КФ "Світоч"	2 081	1 214	1 113	1 956	1 851	1 919	3 569	2 442
Корпорація «Рошен»	946	1 454	1 197	1 486	1 400	1 637	2 128	1 920
ТВГ «Rainford»	653	1 161	672	1 251	1 375	995	1 642	1 571
ЗАТ "АВК" (Дніпропетровська КФ)	95	430	64	383	125	608	197	770
ВАТ "Полтаваконтлер"	97	294	56	312	147	797	281	1 188
АТЗТ "Харківська БФ"	46	35	26	31	39	48	108	120
ЗАТ "Одесакондитер"	5	15	5	20	34	41	69	135
АТЗТ ВТКФ "Буковинка"	3	18	3	10	3	7	8	16
Разом	7 450	7 117	6 381	8 011	9 216	9 854	10 193	11 818

Виробник	1 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2004	2 кв. 2005	3 кв. 2004	3 кв. 2005	4 кв. 2004	4 кв. 2005
ЗАТ «Крафт Якобз Сушард»	2 495	3 322	2 562	2 758	3 802	3 869	3 656	4 027
Львівська КФ "Світоч"	1 214	1 614	1 956	2 173	1 919	2 063	2 442	2 889
Корпорація «Рошен»	1 454	1 826	1 486	1 854	1 637	1 789	1 920	2 733
ТВГ «Rainford»	1 161	929	1 251	1 176	995	1 603	1 571	1 474
ЗАТ "АВК" (Дніпропетровська КФ)	430	686	383	339	608	437	770	710
ВАТ "Полтаваконтлер"	294	1 048	312	661	797	1 009	1 188	1 206
АТЗТ "Харківська БФ"	35	66	31	57	48	77	120	156
ЗАТ "Одесакондитер"	15	34	20	21	41	39	135	63
АТЗТ ВТКФ "Буковинка"	18	15	10	14	7	0	16	0
Разом	7 117	9 540	8 011	9 053	9 854	10 886	11 818	13 258

Додаток 10

Динаміка імпорту кондитерських виробів в Україну у 2003-2005 рр.

Держави-експортери	1 кв. 2003	1 кв. 2004	2 кв. 2004	3 кв. 2004	4 кв. 2004	1 кв. 2005	2 кв. 2005	3 кв. 2005	4 кв. 2005
Росія	2 415	3 245	3 674	4 749	7 184	4 479	5 353	6 564	8 073
Польща	44	60	43	117	593	452	706	527	771
Нідерланди	37	21	128	103	69	533	470	424	632
Німеччина	81	146	51	115	209	133	156	319	471
Туреччина	37	6	10	9	0	0	84	182	246
Італія	62	46	57	33	101	54	65	88	182
Бельгія	120	168	101	61	44	51	86	71	93
Данія		11	1	13	36	12	8	33	90
Франція	6	20	39	49	171	114	114	43	85
Литва	68	140	148	102	170	85	109	109	53
Іспанія		9	15	26	21	6	24	10	26
Австрія		16	3	21	0	1	1	4	22
Угорщина		11	24	14	38	26	69	29	19
Білорусь		18	7	14	28	9	15	12	17
Словаччина		6	6	19	15	5	7	10	13
Ірландія		27	22	17	8	21	19	9	10
Швеція								14	3
Ізраїль		68	0	1,6	2	66	0	0	2
Казахстан		10	3	0	7	0	0	0	1
США	13		9	0,5	4,6	0,3	52	1	0
Естонія	89	54	25	0	0	0	0	25	0
Інші	255	10	59	148	161	72	148	236	173
Разом	3 226	4 092	4 424	5 609	8 862	6 121	7 483	8 710	10 982

Додаток 11

Характеристика постачальників та технологічного устаткування з виготовлення кондитерської продукції

1. Лінія з виробництва помадних цукерок	Німецька фірма «Шокотех» є одним із лідерів на європейському ринку устаткування з виробництва помадних цукерок. Постачальник здійснює технічну та технологічну підтримку під час монтажу та запуску устаткування
2. Лінія з виробництва шоколадних та кондитерських мас	Голландська фірма «Winner» є одним із провідних європейських виробників на ринку устаткування для виробництва шоколадних та кондитерських мас. Постачальник здійснює технічну та технологічну підтримку під час монтажу та запуску устаткування
3. Лінія з виробництва шоколадних цукерок типу "Асорті"	Німецька фірма «Вінклер Дюнебір» є одним із лідерів на європейському ринку устаткування з виробництва шоколаду та цукерок у коробках. Постачальник здійснює технічну та технологічну підтримку під час монтажу та запуску устаткування
4. Лінія з виробництва плиткового шоколаду	
5. Лінія з виробництва шоколадних цукерок типу «Трюфелі»	
6. Лінія з виробництва шоколадних цукерок типу "Асорті" із фруктами та лікерними наповнювачами	
7. Придбання, монтаж лінії з виробництва екструзійних продуктів із наповнювачами	Німецька фірма «SHAFS» є одним із лідерів на європейському ринку устаткування з виробництва екструзійних продуктів. Строки виготовлення та поставки повністю задовольняють потреби виробничого об'єднання. Постачальник здійснює технічну та технологічну підтримку під час монтажу та запуску устаткування

Додаток 12
Планова калькуляція і т печива ЗАТ ВО "Конти"

Статті витрат, грн.	"Армзон" (у глазури)	% до повної собівартості	"Ваміно з маком"	% до повної собівартості	"Брітз маком"	% до повної собівартості	"Дівне-Конти"	% до повної собівартості
Матеріальні витрати, у т.ч.:	8710,65	92,56	4254,54	89,07	13957,41	96,39	5912,11	91,88
Сировина	8300,89	88,20	3960,88	82,92	13665,51	94,38	5618,25	87,31
Допоміжні матеріали	77,46	0,78	46,69	0,91	46,69	0,31	46,69	0,68
Транспортні та заготовчі витрати на сировину	72,36	3,68	42,70	4,19	40,94	1,37	42,90	3,14
Упаковка	259,74	2,76	204,28	4,28	204,28	1,41	204,28	3,17
Паливо (газ)	16,69	3,04	14,26	3,88	14,26	2,43	14,38	3,06
Електроенергія	33,99	0,34	19,56	0,38	19,56	0,13	19,56	0,28
Основна та додаткова заробітна плата	145,99	7,40	29,25	2,87	29,25	0,98	29,25	2,14
Відрахування на соціальне страхування	55,91	0,59	11,20	0,23	11,20	0,08	11,20	0,17
Адміністративні витрати	173,69	1,85	173,69	3,64	173,69	1,20	173,69	2,70
Загальновиробничі витрати	193,50	2,06	193,50	4,05	193,50	1,34	193,50	3,01
Усього, заводська собівартість	9330,41	99,14	4696,00	98,31	14398,88	99,44	6353,69	98,74
Витрати на збут, у т.ч.:	80,85	0,86	80,85	1,69	80,85	0,56	80,85	1,26
Транспортні витрати до кордону	40,41	0,43	40,41	0,85	40,41	0,28	40,41	0,63
Складські витрати	15,69	0,17	15,69	0,33	15,69	0,11	15,69	0,24
Витрати на авантаження та розвантаження	4,16	0,04	4,16	0,09	4,16	0,03	4,16	0,06
Інші послуги митниці	20,59	0,22	20,59	0,43	20,59	0,14	20,59	0,32
РАЗОМ повна собівартість	9411,26	100,00	4776,85	100,00	14479,73	100,00	6434,54	100,00
Прибуток	548,46	5,83	367,83	7,70	586,11	4,05	469,76	7,30
Оптова ціна	9959,72	-	5144,69	-	15065,83	-	6904,30	-
Оптова ціна, дол. США	1972	-	1019	-	2983	-	1367	-

Додаток 13
Планова калькуляція І т драже ЗАТ ВО "Конті"

Статті витрат, грн.	"Арахіс у цукрі"	% до повної собівартості	"Арахіс в какао порошок"	% до повної собівартості	"Горіховий Бум-Конті в какао"	% до повної собівартості	"Горіховий Бум-Конті в цукрі"	% до повної собівартості
Матеріальні витрати, у т.ч.:	3712,30	79,62	6888,51	86,82	7990,85	90,75	7986,10	90,75
Сировина	3 367,69	72,23	6 523,43	82,22	7 646,81	86,84	7 644,58	86,87
Допоміжні матеріали	48,63	0,96	48,63	0,58	48,63	0,52	48,63	0,52
Транспортні та заготовчі витрати на сировину	77,48	7,76	97,95	5,90	76,90	4,14	74,39	4,01
Упаковка	218,51	4,69	218,51	2,75	218,51	2,48	218,51	2,48
Паливо (газ)	81,79	21,45	81,79	18,07	81,79	14,26	81,79	14,15
Електроенергія	41,88	0,83	41,88	0,50	41,88	0,45	41,88	0,45
Основна та додаткова заробітна плата	175,40	17,56	175,40	10,56	175,40	9,44	175,40	9,44
Відрахування на соціальне страхування	67,18	1,44	67,18	0,85	67,18	0,76	67,18	0,76
Адміністративні витрати	173,69	3,73	173,69	2,19	173,69	1,97	173,69	1,97
Загальновиробничі витрати	193,50	4,15	193,50	2,44	193,50	2,20	193,50	2,20
Усього, заводська собівартість	4445,73	95,35	7621,94	96,07	8724,28	99,08	8719,53	99,08
Витрати на збут, у т.ч.:	80,85	1,73	80,85	1,02	80,85	0,92	80,85	0,92
Транспортні витрати до кордону	40,41	0,87	40,41	0,51	40,41	0,46	40,41	0,46
Складські витрати	15,69	0,34	15,69	0,20	15,69	0,18	15,69	0,18
Витрати на авантаження та розвантаження	4,16	0,09	4,16	0,05	4,16	0,05	4,16	0,05
Інші послуги митниці	20,59	0,44	20,59	0,26	20,59	0,23	20,59	0,23
РАЗОМ повна собівартість	4662,38	100,00	7933,87	100,00	8805,13	100,00	8800,38	100,00
Прибуток	381,31	8,18	452,73	5,71	573,44	6,51	578,19	6,57
Оптова ціна	5043,69	-	8386,61	-	9378,57	-	9378,57	-
Оптова ціна, докл. США	999	-	1661	-	1857	-	1857	-

Наукове видання

Ірина Борисівна Швець, Роман Сергійович Распопов

**УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ПОТУЖНОСТЯМИ НА
ПІДПРИЄМСТВАХ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ**

Монографія

Редактор *В. Білявський*

Технічний редактор *О. Пилипенко*

Верстка та дизайн обкладинки *Н. Антипова*

*Підписано до друку 8.11.2010. Формат 60x90 1/16.
Гарнитура Times New Roman. Друк лазерний. Ум.-друк. арк. 11,3
Наклад 300 прим.*

*Відавничий дім «Норд-Прес»
пр. Жуковського, 2; 83112; Україна.
(095) 291-71-64*

*Надруковано у друкарні “Цифровий друк”
вул. Челюскінців 192а, Донецьк.*