

ДОНЕЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ ТА ПРАВА

Б.Г. Шелегеда, д-р екон. наук, професор
А.Я. Берсуцький, канд. екон. наук, доцент
Н.В. Касьянова, канд. екон. наук, доцент
Л.В. Кравцова, канд. екон. наук
Д.В. Солоха, канд. екон. наук
Н.В. Рибалко, канд. екон. наук
О.І. Турбіна

Економіка підприємства

Навчальний посібник

Донецьк ДонУЕП 2010

Рецензенти:

Л.В. Батченко

доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Донецького державного університету управління

О.П. Кошкар'юв

доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Макіївського економіко-гуманітарного інституту

О.М. Азарян

доктор екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та комерційної діяльності Донецького державного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Економіка підприємства: навч. посіб. / [Шелегеда Б.Г., Берсуцький А.Я., Касьянова Н.В., Кравцова Л.В., Солоха Д.В. та ін.]; за ред. Б.Г. Шелегеди. – Донецьк: ДонУЕП, 2010. – 685 с.

У навчальному посібнику викладено загальнотеоретичні і практичні основи економіки підприємства. Навчальний посібник «Економіка підприємства» призначений для формування у студентів економічного світогляду, професійних знань і навичок, достатніх для ефективного ведення господарської діяльності підприємства з урахуванням високого динамізму розвитку України в ринкових умовах. Особлива увага приділена питанням організації підприємства, методам оцінки його господарської діяльності, розглянуто проблеми підвищення ефективності функціонування підприємства в умовах ринку, обґрунтовані шляхи підвищення його фінансової стійкості та економічної безпеки.

Призначено для студентів та аспірантів економічних спеціальностей, викладачів вузів, спеціалістів з економіки.

В учебном пособии изложены общетеоретические и практические основы экономики предприятия. Учебное пособие «Экономика предприятия» предназначено для формирования у студентов экономического мировоззрения, профессиональных знаний и навыков, достаточных для эффективного ведения хозяйственной деятельности предприятия с учетом высокого динамизма развития Украины в рыночных условиях. Особое внимание уделено вопросам организации предприятия, методам оценки его хозяйственной деятельности, рассмотрены проблемы повышения эффективности функционирования предприятия в условиях рынка, обоснованы пути повышения его финансовой устойчивости и экономической безопасности.

Предназначено для студентов и аспирантов экономических специальностей, преподавателей вузов, специалистов по экономике.

ББК 65.290я73

Гриф надано Міністерством освіти і науки України

(№ 1/11-5413 від 21.06.10)

© Шелегеда Б.Г., Берсуцький А.Я.,
Касьянова Н.В., Кравцова Л.В.,
Солоха Д.В. та ін. 2010 © ДонУЕП, 2010

ЗМІСТ

8

Вступ.....	
Розділ 1 Підприємство і підприємницька діяльність у системі соціально-орієнтованої ринкової економіки	
Тема 1 Теорія та моделі підприємства	
1.1 Підприємство як економічна категорія	
1.2 Еволюція економічної теорії підприємства	
1.3 Цілі, завдання та напрями діяльності підприємства	
1.4 Структурна модель підприємства	
1.5 Статут підприємства. Колективний договір	
Тема 2 Основи підприємництва	
2.1 Сутність підприємництва як сучасної форми господарювання	
2.2 Функції та умови існування підприємництва	
2.3 Принципи та механізм реалізації підприємницької діяльності	
2.4 Форми, типи і моделі підприємницької діяльності	
2.5 Правове забезпечення підприємництва	
2.6 Підприємницькі договори: типові, загальні і специфічні умови договору	
Тема 3 Види підприємств, їх організаційно-правові форми	
3.1 Класифікація підприємств і їх практичне значення	
3.2 Форми добровільного й інституційного об'єднання підприємств ...	
3.3 Основні види інтеграційних утворень	
Тема 4 Зовнішнє середовище господарювання підприємства	
4.1 Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства	
4.2 Макросередовище функціонування та його основні чинники	
4.3 Ринкове середовище господарювання підприємства	
Тема 5 Структура та управління підприємством	
5.1 Характеристика структури підприємства	
5.2 Виробнича структура підприємства, її види за певними ознаками	
5.3 Сутність організації управління підприємством	
5.4 Основні функції управління підприємством	
5.5 Змістовна характеристика методів управління	
5.6 Організаційні форми реалізації методів управління	
5.7 Типи організаційних структур управління	
Тема 6 Ринок і продукція	
6.1 Сутність і функції сучасного ринку	
6.2 Класифікація видів ринку	
6.3 Складові елементи ринкової інфраструктури	
6.5 Економічний зміст продукції	
Розділ 2 Ціноутворення та планування на підприємстві	
Тема 7 Товарна і цінова політика підприємства	
7.1 Зміст товарної політики підприємства	
7.2 Поняття, роль та функції ціни в ринковій економіці	
7.3 Види цін і сфери їх застосування	
7.4 Механізм ціноутворення на підприємстві	

Тема 8 Прогнозування і планування діяльності підприємства	
8.1 Сутність, мета і об'єкти прогнозування	
8.2 Принципи і методи прогнозування	
8.3 Методичні основи і головні принципи планування	
8.4 Система планів підприємства	
8.5 Методи планування діяльності та розвитку підприємства.....	
8.6 Сутність і основні етапи стратегічного планування на підприємстві	
8.7 Бізнес-планування: сутність і призначення	
8.8 Тактичне й оперативне планування діяльності підприємства	
Тема 9 Обґрунтування виробничої програми підприємства	
9.1 Виробнича програма підприємства	
9.2 Система показників оцінки виробничої програми підприємства ...	
9.3 Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю підрозділів	
Розділ 3 Ресурсне забезпечення підприємства	
Тема 10 Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці	
10.1 Поняття, класифікація та структура персоналу	
10.2 Планування чисельності персоналу підприємства	
10.3 Продуктивність праці як економічна категорія	
10.4 Система мотивації праці	
10.5 Оплата праці. Форми та системи оплати праці	
10.6 Доплати й надбавки до заробітної плати та організація премію- вання персоналу	
Тема 11 Інтелектуальний капітал	
11.1 Поняття й види нематеріальних ресурсів підприємства	
11.2 Поняття інтелектуального капіталу	
11.3 Методи оцінки і відбору працівників для підприємства	
11.4 Форми й ефективність підготовки, перенавчання і підвищення кваліфікацій персоналу	
11.5 Конкурсно-контрактна система наймання працівників підприємства	
Тема 12 Основний капітал	
12.1 Суть, види та функції капіталу	
12.2 Виробничі фонди підприємства	
12.3 Оцінка, класифікація і структура основних фондів	
12.4 Поліпшення основних фондів	
12.5 Знос та амортизація основних фондів	
12.6 Показники використання основних фондів підприємства	
Тема 13 Оборотний капітал	
13.1 Склад, структура та класифікація оборотних коштів	
13.2 Нормування оборотних коштів	
13.3 Оцінка ефективності використання оборотних коштів виробни- чих підприємств	
Тема 14 Інвестиції	
14.1 Поняття, склад і структура інвестицій	
14.2 Інвестиції у засоби виробництва (реальні інвестиції)	

14.3 Види застосування цінних паперів, порядок їх випуску, обігу та використання	
14.4 Залучення іноземного капіталу	
14.5 Інвестиційні проекти підприємств та організацій	
14.6 Оцінка ефективності інвестицій	
Розділ 4 Інноваційна діяльність і виробнича база підприємства	
Тема 15 Інноваційна діяльність	
15.1 Поняття, змістовна характеристика й окремі види інноваційних процесів	
15.2 Науково-технічний та організаційний прогрес	
15.3 Приоритетні напрямки стратегічного розвитку НТП	
15.4 Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень	
Тема 16 Техніко-технологічна база та виробнича потужність підприємства	
16.1 Поняття техніко-технологічної бази виробництва, значення, роль, сутність, структура, тенденції розвитку	
16.2 Організаційно-економічне управління технічним розвитком підприємства	
16.3 Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва	
16.4 Виробнича потужність підприємства: характеристика, види і фактори формування	
16.5 Методичні принципи розрахунку виробничих потужностей підприємства	
Тема 17 Матеріально-технічне забезпечення і виробнича логістика ...	
17.1 Змістовна характеристика матеріально-технічного забезпечення	
17.2 Форми і системи матеріально-технічного забезпечення	
17.3 Запаси матеріалів та їх регулювання	
17.4 Сутність, цілі і форми виробничої логістики	
17.5 Системний підхід до логістики	
Розділ 5 Організація виробничих процесів на підприємстві та забезпечення конкурентоспроможності продукції	
Тема 18 Організація операційної діяльності	
18.1 Поняття та завдання організації операційної діяльності	
18.2 Принципи раціональної організації операційної діяльності	
18.3 Методи організації виробничої діяльності підприємства	
18.4 Автоматизація виробничої діяльності	
Тема 19 Системи забезпечення конкурентоспроможності продукції ...	
19.1 Економічна сутність конкурентоспроможності	
19.2 Показники оцінки конкурентоспроможності продукції	
19.3 Методи розрахунку складових та інтегрального показника конкурентоспроможності продукції	
19.4 Якість як економічна категорія і об'єкт управління	
19.5 Стандартизація і сертифікація продукції	
Тема 20 Витрати підприємства	

20.1	Класифікація витрат на підприємстві
20.2	Калькулювання і його місце в економічних розрахунках
20.3	Типова структура калькуляційних статей
20.4	Методика обчислення окремих статей калькуляції
20.5	Стратегічні напрямки зниження собівартості продукції
20.6	Ціноутворення на підприємстві
Розділ 6 Оцінка результатів і ефективність діяльності підприємства ..	
Тема 21 Фінансово-економічні результати суб'єктів господарювання	
21.1	Сутність і формування прибутку
21.2	Джерела формування та напрямки використання прибутку
21.3	Оцінка фінансового стану підприємства
Тема 22 Оцінювання ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності	
22.1	Вартісна оцінка результатів використання нових засобів і предметів праці
22.2	Загальні положення методології визначення ефективності виробничих і фінансових інвестицій
22.3	Особливості визначення і показники використання різних видів цінних паперів
22.4	Чинники підвищення використання капітальних вкладень та фінансових інвестицій
Тема 23 Інтегральна ефективність діяльності підприємства та його конкурентоспроможність	
23.1	Економічний ефект як узагальнюючий показник ефективності ...
23.2	Система показників ефективності виробництва
23.3	Оцінка соціальної ефективності діяльності підприємства
23.4	Чинники зростання ефективності виробництва (діяльності підприємства)
23.5	Методи вимірювання конкурентоспроможності підприємства ...
Розділ 7 Розвиток і економічна безпека підприємства	
Тема 24 Сучасні моделі розвитку підприємства	
24.1	Сутність терміна «розвиток підприємства». Життєвий цикл підприємства
24.2	Концепції розвитку підприємства
24.3	Необхідність, мета та зовнішні передумови реструктуризації підприємства
24.4	Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств
24.5	Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування
Тема 25 Трансформація та реструктуризація підприємств	
25.1	Сутність, види та форми трансформації підприємств в сучасних умовах
25.2	Реструктуризація як інструмент реформування підприємства
25.3	Поняття банкрутства та його причини
Тема 26 Оптимізація бізнес-процесів підприємства	
26.1	Процесний підхід до управління
26.2	Загальна характеристика і класифікація бізнес-процесів

26.3	Методика побудови системи бізнес-процесів
26.4	Реінжиніринг (оптимізація) бізнес-процесів
	Тема 27 Економічна безпека підприємства
27.1	Поняття економічної кризи підприємства
27.3	Служба безпеки підприємства
27.4	Методичні основи визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання
	Список літератури

ВСТУП

В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщується до основної ланки всієї економіки – підприємства. Саме на цьому рівні створюється потрібна суспільству продукція та надаються необхідні послуги. На підприємстві зосереджені висококваліфіковані кадри, на ньому вирішується питання економного витрачання ресурсів, застосування високопродуктивної техніки та технології, розробляються бізнес-плани, використовується маркетинг, здійснюється ефективне управління – менеджмент. Усе це потребує глибоких економічних знань. В умовах ринкової економіки виживе лише те підприємство, яке найбільш розумно й компетентно визначить потреби ринку, створить і організує виробництво продукції, яка користується попитом, а також забезпечить високим доходом висококваліфікованих працівників.

Вказані завдання можливо виконати лише при умові високої компетенції спеціалістів з питань економічної політики підприємства. Надати такі знання – призначення даного посібника.

Економіка підприємства – це сукупність економічних процесів, які здійснюються на підприємстві при використанні ресурсів для задоволення матеріальних потреб відповідно до матеріальних можливостей учасників господарської діяльності.

Економіка підприємства як наука і навчальний курс є системою знань про закони, закономірності і правила використання на підприємстві певних, суворо обмежених ресурсів для випуску корисної продукції (робіт, послуг) і розподілу її серед споживачів.

Метою навчального посібника «Економіка підприємства» є формування у студентів знань, навичок, світогляду достатнього для ефективного ведення господарської діяльності підприємства з урахуванням динамізму середовища.

Завдання посібника пов'язані з формуванням:

- системи взаємопов'язаних (взаємообумовлених і взаємозалежних) чинників виробництва і реалізації продукції на підприємстві;
- інструментарію (системи принципів, методів і показників), що забезпечує сумірну вартісну оцінку витрат і результатів діяльності підприємства;
- аналітичного апарату і організаційної основи, що гарантує пошук і реалізацію найефективніших шляхів виробництва і реалізації продукції, а також напрямів розвитку підприємства;
- мотиваційного необхідного інструментарію для того, щоб визначати цілі і знаходити засоби досягнення ефективного господарювання.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні:

- знати економічні основи (систему чинників функціонування і розвитку підприємства, закономірності здійснення виробничих процесів, особливості реалізації економічних відносин тощо); методи оцінки витрат і

результатів господарської діяльності; способи мотиваційної дії, що забезпечують ефективне господарювання;

– уміти на практиці застосовувати отримані теоретичні знання, що припускає навички аналітичної діяльності, прийоми здійснення необхідних розрахунків, техніку обґрунтування рішень, способи реалізації мотиваційної дії;

– мати необхідну мотивацію (переконання, волю, етичні засади) при постановці і досягненні цілей ефективного господарювання.

За своїм змістом навчальний посібник відповідає професійно орієнтованій програмі з дисципліни «Економіка підприємства» для студентів економічних спеціальностей вищого рівня підготовки.

Вельми цінними та актуальними з точки зору практичного використання є наведені приклади розв’язання задач за темами посібника. Вагомою перевагою даного навчального посібника є питання та тестові завдання за кожною темою, наведені для закріплення викладеного матеріалу.

Запропонований навчальний посібник ставить за мету допомогти студентам економічних спеціальностей, спеціалістам-практикам та керівникам підприємств оволодіти основними принципами, прогресивними формами і методами впливу на господарсько-фінансове благополуччя свого підприємства в ринкових умовах господарювання.

Навчальний посібник підготовлено відповідно до типової навчальної програми дисципліни «Економіка підприємства» для економічних факультетів вищих навчальних закладів освіти України з деякими доповненнями. У навчальному посібнику використано нові нормативні документи, що регулюють господарську діяльність підприємств у сфері економічних відносин.

Навчальний посібник підготовлено викладачами кафедри економіки підприємства Донецького університету економіки та права.

Автори висловлюють вдячність рецензентам за цінні поради і зауваження, дякують колегам за допомогу у виданні навчального посібника.

Навчальний посібник підготовлено авторським колективом кафедри економіки підприємства і кафедри інформатики та інформаційних технологій Донецького університету економіки та права (ДонУЕП) під редакцією доктора економічних наук, професора Б.Г. Шелегеда.

Склад авторського колективу

Б.Г. Шелегеда	1, 2, 3, 4, 5, 7, 10, 15, 26
А.Я. Берсуцький	12, 13, 18, 20, 27
Н.В. Касьянова	19, 23, 24, 25, 27
Л.В. Кравцова	2, 5, 8, 9, 10, 11, 16, 17
Д.В. Солоха	1, 3, 4, 6, 15, 21, 22, 26
Н.В. Рибалко	7, 12, 13, 14, 20
О.І. Турбіна	18, 26

РОЗДІЛ 1

ПІДПРИЄМСТВО І ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕМА 1 ТЕОРІЯ ТА МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА

1.4 Підприємство як економічна категорія

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснюється безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні організації, які спільно виконують ту чи ту місію (реалізують програму або мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних організацій різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: підприємницькі, що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі, існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

Підприємство – це організаційно виокремлена та економічно самостійна основна (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Кожне підприємство має історично сформовану конкретну назву – завод, фабрика, шахта, електростанція, майстерня, ательє тощо; може включати кілька виробничих одиниць. У більшості країн з розвинутою ринковою економікою такі виробничі одиниці називають фірмами. Під словом «фірма» розуміють підприємства, що здійснюють господарську діяльність у галузях промисловості, будівництва, сільського господарства, транспорту, торгівлі тощо з метою одержання кінцевого фінансового результату – прибутку. Кожна з них визначає для себе певне фірмове найменування, під яким її записують до державного реєстру своєї країни. Фірмове найменування, як правило, включає ім'я та прізвище одного чи кількох власників фірми, відображає характер її діяльності, правовий статус та форму господарювання. В окремих країнах досить поширені більш конкретні найменування фірм. Наприклад, в Англії вони мають назву компаній, США – корпорацій, країнах континентальної Європи – товариств.

Важливо знати, що кожне підприємство або фірма є юридичною особою, має замкнуту систему обліку та звітності, самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з власною назвою, а також товарний знак (марку) у вигляді певного терміна, символу, малюнка або комбінації таких. Фірмовий знак (марка) служить для ідентифікації товарів або послуг продуцента (продавця) та їх виокремлення на ринку від продукції (послуг) конкурентів.

Суб'єктами господарювання визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську діяльність, реалізуючи господарську компетенцію (сукупність господарських прав та обов'язків), мають відо-

кремлене майно і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна, крім випадків, передбачених законодавством.

Суб'єктами господарювання є:

- 1) господарські організації – юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;
- 2) громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність і зареєстровані відповідно до закону як підприємці;
- 3) філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), створені ними для здійснення господарської діяльності.

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

Підприємства, якщо законом не встановлено іншого, діють на підставі статуту і можуть створюватись як для здійснення підприємництва, так і для некомерційної господарської діяльності.

Підприємство є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банків, печатку зі своїм найменуванням та ідентифікаційним кодом і не має у своєму складі інших юридичних осіб.

1.5 Еволюція економічної теорії підприємства

В економічній теорії склалося кілька основних концепцій підприємства, що описують його виникнення, діяльність і ліквідацію. У кожній з них підприємство розглядається під визначеним кутом зору, з акцентом на ті чи інші особливості досліджуваного об'єкта. При цьому можна виділити чотири основних напрямки досліджень, пов'язаних з теоретичним описом функціонування підприємства:

- неокласична теорія фірми;
- інституціональна теорія фірми;
- еволюційна теорія фірми;
- підприємницька теорія фірми.

У *неокласичній теорії* фірма розглядається як цілісний об'єкт, що здійснює перетворення вихідних ресурсів у продукцію і залучення цих ресурсів у виробництво. Модель підприємства складається з виробничої функції, що виражає залежність результатів виробництва від витрачених ресурсів.

Неокласичне розуміння підприємства (фірми) як носія основної (виробничої) функції – це перетворення (вхідних) ресурсів, що надходять, у готову продукцію, необхідну людям, і їх вільний продаж на ринку, що є в даний час загально визнаною в економічній науці концепцією. При цьому

передбачається, що фірма випускає таку кількість продукції, при якій граничні витрати дорівнюють ринковій ціні, що і є умовою максимізації прибутку. Прибуток виступає тут як форма вираження результативності, ефективності роботи фірми.

Якщо підприємство не максимізує прибуток, то воно рано чи пізно буде виключене з числа учасників ринку в ході природного добору, реалізованого механізмом ринкової конкуренції. Таким чином, фірма в цій теорії виглядає як «чорна шухляда», у якій ресурси трансформуються в продукти відповідно до характеру виробничої функції і того зовнішнього середовища, що визначає спосіб максимізації прибутку як цільової функції фірми.

Як передумови для аналізу використовувалися наступні припущення: розподіл типів і обсягів діяльності між фірмою і ринком розглядався як задане;

фірма трактувалася як перетворювач ресурсів у продукцію й описувалася за допомогою виробничої функції;

ринки розглядалися як своєрідні «сигнальні пристрої», причому провідником цих сигналів вважалася переважно цінова інформація;

передбачалося, що обміни (контракти) реалізуються на базі механізму, при якому вибір контрагента з максимальною (для продавця) чи мінімальною (для покупця) ціною здійснюється за допомогою цінової конкуренції як серед продавців, так і серед покупців, а не шляхом індивідуального торгу.

Останнім часом з'явився цілий ряд модифікацій, спрямованих на включення в аналіз явищ нецінової конкуренції, впливу географічного положення фірми на ціни продуктів і ресурсів, а сезонних коливань виробництва – на зайнятість, облік проблем оптимізації і управління запасами.

При *інституціональній концепції* фірма розглядається як організація, створювана людьми для більш ефективного використання їхніх можливостей. Пов'язані з придбанням потрібних матеріалів і устаткування, трансакційні витрати у випадку утворення фірми виявляються нижче, ніж при виробництві тієї ж продукції без організації фірми, що і пояснює існування підприємств.

Інституціональний варіант теорії фірми на відміну від неокласичного не наголошує на пророкуванні поведінки фірми відповідно до існуючої виробничої функції як форми вираження технологічної залежності між витратами факторів виробництва і максимально можливим при відповідній комбінації витрат виходом продукту

Витрати, пов'язані з використанням механізму цін, – це насамперед витрати на одержання інформації про виробників продукції і ціни, а також витрати на здійснення ринкових угод чи трансакцій (звідси і термін «трансакційні витрати» на відміну від витрат, пов'язаних з перетворенням ресурсів у продукти, чи трансформаційних витрат).

Зокрема, невизначеність породжується і наявністю в ринкових суб'єктів протилежно спрямованих інтересів, прагненням до вигоди, у тому числі за рахунок використання неповноти знань контрагентів, так званої

асиметрії інформації. Однак остання не враховувалася в неокласичній теорії фірми, хоча і була очевидним для практиків фактом. Таким чином, типове завдання інституціональної теорії можна сформулювати як аналіз поведінки фірми у світі дорогої і неповної інформації.

На початку 80-х років одержав розвиток ще один напрямок у теорії фірми – *еволюційний підхід*. В еволюційній теорії фірма розглядається як один з об'єктів у середовищі подібних об'єктів, яку можна уподібнити біологічній популяції. Поведінка підприємства в першу чергу визначається взаєминами між членами цієї популяції, у другу – деякими внутрішніми характеристиками об'єкта, до числа яких у даній теорії відносять у першу чергу устояні правила прийняття рішень у відповідь на ті чи інші внутрішні чи зовнішні впливи.

Вважається, що за час функціонування підприємства в безупинній взаємодії з «популяцією» на кожному підприємстві складаються певні традиції і процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища. Ці правила і визначають, у кінцевому рахунку, обличчя фірми, а також відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі. На думку «еволюціоністів» саме сформовані правила, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку у всіх ситуаціях і при всіх умовах визначають характер прийнятих рішень. Ці правила не є раз і назавжди встановленими, вони еволюціонують відповідно до зміни ділового середовища підприємства і несуть на собі відбиток як особистостей керівників фірми, так і характер взаємин з партнерами з інших підприємств.

Таким чином, еволюційна модель підприємства на відміну від неокласичної визнає, що в підприємств немає єдиного критерію оптимальності прийнятих рішень. Цей критерій носить строго індивідуальний характер, відбиваючи не тільки індивідуальні переваги, але й історичний досвід діяльності фірми, її успіхів і невдач. Зрозуміло, що мова йде не про постійний, як у неокласичній теорії, а про динамічний критерій, що змінюється від періоду до періоду.

Розгляд підприємства як явища стимулював ще один підхід, який можна поставити в один ряд з неокласичною, інституціональною й еволюційною теоріями. Мова йде про так звану *підприємницьку теорію підприємства*.

Підприємницька модель фірми спирається на уявлення про підприємство як про сферу додатка підприємницької ініціативи і наявних у підприємця ресурсів. Звичайно, не всі підприємства є підприємницькими, і в цьому значенні підприємницька теорія має більш обмежений об'єкт дослідження, ніж інші види теорії фірми.

Сучасне підприємство – це складна відкрита виробничо-господарська і соціальна система, яка:

- складається із взаємозалежних частин (виробництв, цехів, дільниць), діяльність яких впливає на кінцевий результат виробництва;
- взаємодіє із зовнішнім оточенням, з якого в систему надходять необхідні для виробничої діяльності фактори виробництва (входи) та в якому

реалізуються і використовуються результати виробництва (виходи) – продукція, роботи, послуги;

– здійснює діяльність, спрямовану на задоволення потреб суспільства (зовнішнього середовища системи);

– має властивості, що притаманні складним відкритим цілеспрямованим системам.

Вважається, що в основі підприємницького бізнесу й у центрі діяльності такого підприємства знаходиться фігура підприємця – незалежного, активного, енергійно спрямованого до успіху, схильного до ризику, наполегливого, адаптивного, упевненої в собі людини, що уміє використовувати у своїх цілях суперечливі обставини.

Варто підкреслити, що в підприємницькому варіанті теорії фірми керівник підприємства при будь-яких умовах залишається підприємцем – людиною, метою і сферою професійного життя якої є організація виробничого процесу для задоволення наявної чи створюваної за допомогою підприємця потреби. Особливо важливі взаємини між підприємцем на підприємстві, його працівниками і власниками.

Специфічні труднощі функціонування і стійкого розвитку вітчизняних підприємств пов'язані, у першу чергу, з перехідним періодом в економіці України і необхідністю подолання труднощів адаптаційного характеру.

1.6 Цілі, завдання та напрями діяльності підприємства

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення та функціонування підприємства (фірми). Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці прийнято називати місією.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальнофірмові цілі, які мають відповідати певним вимогам:

– по-перше, цілі підприємства мають бути *конкретними й піддаватися вимірюванню*. Формулювання цілей у конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських та соціальних рішень;

– по-друге, цілі підприємства мають бути *орієнтованими в часі*, тобто мати конкретні горизонти прогнозування;

– по-третє, цілі підприємства мають бути *досяжними* і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності;

– по-четверте, з огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути *взаємно підтримуючими*, тобто дії і рішення, необхідні для досягнення однієї мети, не можуть перешкоджати реалізації інших цілей.

Варто також знати, що цілі підприємства (фірми) будуть значущою частиною стратегічного планування у тому разі, коли їх не лише правильно сформульовано та ефективно систематизовано, а й достатньо про них ін-

формовано весь персонал і відпрацьовано дійову систему стимулювання їхнього здійснення.

У практиці господарювання кожне підприємство, що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, які за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі напрямки (рис. 1.1).



Рисунок 1.1 – Напрямки діяльності підприємств

Напрямки діяльності взаємопов'язані й у сукупності характеризують стратегію функціонування й розвитку підприємства, механізм його господарювання.

Підприємство має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює всі напрямки його діяльності.

Проблеми, що виникають при здійсненні господарської діяльності підприємств в Україні, регулюються Господарським кодексом України.

Згідно з Кодексом будь-яке підприємство може бути створене:

1) відповідно до рішення власника (власників) майна чи вповноваженого ним (ними) органу, організації-засновника;

2) внаслідок примусового поділу іншого підприємства згідно з чинним антимонопольним законодавством;

3) через виокремлювання зі складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів з рішення їхніх трудових колективів і за згодою власника майна (уповноваженого органу).

Кожне створене підприємство підлягає державній реєстрації за місцем перебування у відповідному виконавчому комітеті Ради народних депутатів за певну плату. Для цього підприємство подає органу місцевої влади заяву рішення засновника про створення, статут та інші визначені Кабінетом Міністрів України документи. Дані про державну реєстрацію повідомляються Міністерству економіки і Держкомітету статистики, саме підприємство заноситься до державного реєстру України згідно зі своїм ідентифікаційним цифровим кодом.

Підприємство може бути ліквідоване (реорганізоване) у випадках:

1) прийняття відповідного рішення власником майна;

2) визнання його банкрутом;

3) заборони діяльності за невиконання встановлених законодавством умов.

Ліквідація підприємства здійснюється ліквідаційною комісією, створеною власником або вповноваженим ним органом, а за банкрутства – судом. Про таку акцію повідомляється в пресі із зазначенням строків претензій до підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія повинна оцінити наявне майно такого підприємства, розраховуватись з кредиторами, скласти й передати власнику ліквідаційний баланс. Підприємство вважається ліквідованим (реорганізованим) з моменту виключення його з державного реєстру України.

1.4 Структурна модель підприємства

Модель підприємства – високорівнева модель місії, процесів і інформаційної архітектури, які використовуються як стандарт для побудови моделей даних і робіт та інформаційних систем.

Згідно з концепцією системно-інтеграційної моделі підприємства, сільськогосподарські підприємства відіграють основну роль у генерації, інкубації та закріпленні інституціональних інновацій.

Для відображення різних аспектів функціонування підприємства цікавою уявляється концепція підприємства, що названа інтеграційною. Відповідно до цієї концепції підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна і відмежована від навколишнього середовища самостійна соціально-економічна система, що інтегрує в часі і просторі процеси виробництва (реалізації) продукції і відтворення ресурсів. Сполучною ланкою між цими процесами і «обличчям» фірми служить її потенціал – сукупність ресурсів і можливостей, що визначають очікувані характеристики її розвитку при тих чи інших реальних сценаріях зміни навколишнього середовища. Основний об'єкт прийняття рішень – розподіл ресурсів і зусиль фірми між нарощуванням потенціалу і його використанням, між відтворенням і виробництвом, між сьогоднішнім і майбутнім. У певному значенні в цій концепції від-

биваються всі ті аспекти діяльності підприємства, що складають основу перерахованих вище чотирьох підходів.

Тут варто підкреслити концептуальне розходження між поняттями «ціль підприємця (власника)», і «ціль підприємства», «ціль бізнесу». Під метою підприємця (чи власника) розуміється сукупність його намірів та інтересів як фізичної особи, спроектована на підприємницьку діяльність. Ціль підприємства – це умовне аналітичне поняття, призначене для компактного опису факторів поведінки підприємства в господарському й адміністративному середовищах. Якщо підприємство ототожнювати з визначеною юридичною особою, тобто означає ввести спеціальне поняття «ціль бізнесу», розуміючи під бізнесом діюче під різними юридичними особами виробництво.

Таким чином, ціль підприємця як керівника підприємства повинна розглядатися окремо від мети підприємства, оскільки конкретне підприємство в ряді випадків служить лише засобом реалізації особистих інтересів підприємця (власника). Зокрема, такий захід, як ліквідація підприємства, може відповідати цілям підприємця, але не відповідати цілям підприємства. Априорне підприємство не можна ототожнити, взагалі кажучи, ні з його керівником (директором), ні з власником, ні з трудовим колективом, ні з конкретною юридичною особою. Підприємство – це реальна «жива» система, у функціонування якої залучені і фізичні особи, і матеріальні активи – основні фонди, капітал тощо.

Перелік можливих внутрішніх, органічно властивих підприємству цілей також дуже різноманітний, однак в узагальненій формі може бути охарактеризований як забезпечення гармонійної взаємодії підприємства з навколишнім соціально-економічним середовищем. У свою чергу, це може бути розшифроване як прагнення до найкращої реалізації функцій підприємства, тобто, по суті, до продовження його існування.

Інтеграційні функції будь-якої організації знаходять висвітлення в системі її цілей, що складаються з наступних основних компонентів:

- задоволення потреб індивідів, що входять в організацію;
- удосконалювання структури організації, її адаптація до зовнішніх і внутрішніх змін;
- створення і підтримка потенціалу для майбутнього розвитку як гарантію безперервності існування організації;
- задоволення зовнішніх вимог до організації і пред'явлення своїх вимог до середовища.

Лише одночасно здійснюючи реалізацію всіх цих цілей, організація здатна функціонувати і стійко розвиватися. Прийнятий тут підхід трактує підприємство як унікальний соціально-економічний феномен, здатний, поперше, забезпечити спільне задоволення всіх основних складових цільового простору і, по-друге, реалізувати органічну єдність виробничих і відтворювальних процесів.

Одним з передових методів побудови систем ефективного управління в сучасному бізнесі вважається процесний підхід. Особливістю процесних

моделей бізнес-систем є чітке агрегування робіт «за результатом» і чітка відповідність принципів «один процес – один результат – один підрозділ – один бюджет – один «власник» процесу». Процесний підхід у побудові моделей діяльності підприємств найповніше розроблений консультаційними компаніями – Американський центр продуктивності і якості (American Productivity & Quality Center) і ВКГ (Бостон консалтинг груп). Ними були отримані 13- і 8-процесні універсальні моделі. Оскільки 13-процесна модель у більшій мірі орієнтована на описову сторону процесів, більш зручною для моделювання, на наш погляд, є «8-процесна модель ВКГ».

Такі моделі дозволяють розробляти і впроваджувати «плоскі» організаційні структури, обмежуючись трьома рівнями декомпозиції, але при цьому вони висувають жорсткі вимоги до кваліфікації виконавців, погано розуміються лінійними керівниками (замовниками) і досить складні в розробці – через високу абстрагованість принципів і понять, що застосовуються при моделюванні. Крім того, побудова економіко-математичної моделі бізнес-процесу викликає складність у зв'язку з високим ступенем невизначеності при спробі обліку його динаміки. Пов'язано це в першу чергу з тим, що поняття «один власник процесу» досить умовне.

Деякий опис діяльності підприємства (точніше, взаємин між його власниками і менеджерами) надає агентська модель підприємства. Відповідно до цієї концепції власники, що не працюють на підприємстві як керівники, як правило, не мають доступу до тієї інформації, якою володіє менеджер. Частина цієї інформації власник може придбати, однак це може вимагати істотних витрат з боку власника на організацію усередині і поза фірмовим моніторингом. У таких умовах власник мусить бути впевнений в тому, що менеджери діятимуть в інтересах підприємства. На практиці узгодженість інтересів власника та менеджера досягається за допомогою системи стимулювання сервісного механізму.

Інша частина, пов'язана з індивідуальною інтенсивністю праці найнятого на роботу менеджера, залишиться такою, що не спостерігається. У цих умовах активізація менеджера за допомогою оплати його праці в залежності від ефективності роботи підприємства може приводити до різноманітних якісних ефектів. Так, у деяких випадках активізація зусиль менеджера обходиться власнику дорожче, ніж згода на низький рівень його оплати і праці.

Стосовно до вітчизняних підприємств сфера адекватності агентської моделі обмежена. Взаємини між власником і найманим керівником підприємства якщо і відіграють деяку роль в описі поведінки підприємства, то не можуть бути описані точно в термінах даної теорії.

Зв'язки між елементами не підтримують стабільність її існування в цілому, тому що основним завданням підприємств у цілому є виживання. У цих умовах керівники підприємства приймають рішення, ґрунтуючись тільки на короткостроковій особистій вигоді і прагненні до зміцнення свого чільного і безконтрольного становища.

Підприємницька модель підприємства ґрунтується на уявленні про нього як сферу прикладення господарської ініціативи та власних або доступних до залучення зовнішніх ресурсів. Звичайно, не всі підприємства є підприємницькими, і в цьому розумінні підприємницька теорія має вужчий об'єкт дослідження, ніж інші теорії підприємства.

В основі підприємництва та в центрі діяльності відповідного підприємства перебуває фігура підприємця незалежного, активного, енергійного, налаштованого на успіх, схильного до ризику, настирливого, адаптивного, упевненого в собі тощо. Згідно з підприємницькою концепцією є три типи підприємців, дії яких впливають на діяльність підприємства:

- макropідприємці керують зовнішніми зв'язками підприємства;
- мезопідприємці здійснюють управління матеріально-фінансовими потоками у внутрішній діяльності підприємства, у тому числі інноваційними заходами;
- мікropідприємці – діють на рівні мікроланки підприємства, аж до організації робочих місць.

Для успішного функціонування будь-яке підприємство потребує підприємців усіх трьох типів. Слід підкреслити, що у підприємницькому варіанті концепції підприємства керівник останнього за будь-яких умов залишається підприємцем. Поведінка підприємства в даній моделі є результатом дії та взаємодії підприємців усіх трьох типів.

Концепція агентської моделі підприємства відображає взаємовідносини між власниками та менеджерами підприємства. Згідно з цією концепцією власники, які не є керівниками підприємства, як правило, не володіють тією інформацією, що її мають менеджери. У таких умовах вони мусять бути впевненими в тому, що менеджери діятимуть в інтересах підприємства, тобто власника. На практиці узгодженість інтересів власника та менеджера досягається за допомогою системи стимулювання сервісного механізму.

Згідно з «теорією виживання» (певною мірою антиеволюційною) підприємство в перехідний період не в змозі пристосуватися до постійних змін зовнішнього середовища, передусім до коливань номенклатури та обсягів виробництва, а також фінансового стану постачальників і споживачів. Зв'язки між основними ланками економічної системи не забезпечують стабільності її існування в цілому, тому головним завданням підприємства є виживання. Отже, поступова та узгоджена із зовнішнім середовищем еволюція неможлива, а правила прийняття рішень на підприємстві, які ще не встигли сформуватися, руйнуються під тиском стресових ситуацій. У таких умовах керівники підприємства приймають рішення на основі лише короткострокової власної вигоди та прагнуть до зміцнення свого безконтрольного становища.

Під структурою будь-якого підприємства заведено розуміти його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

Основу діяльності кожного підприємства становлять виробничі процеси, що виконуються у відповідних підрозділах. Саме склад цих підрозділів і характеризує *виробничу структуру* підприємства. Існує кілька принципів класифікації виробничих структур.

1. Залежно від підрозділу, діяльність якого покладено в основу виробничої структури, розрізняють цехову, безцехову, корпусну та комбінатську виробничі структури.

За цехової виробничої структури основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації. За характером своєї діяльності цехи поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні.

Основні цехи виготовляють продукцію, призначену для реалізації на сторону, тобто продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства.

Допоміжні цехи виготовляють продукцію, що використовується для забезпечення власних потреб усередині самого підприємства.

Обслуговуючі цехи та господарства виконують роботи, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу основних і допоміжних виробничих процесів.

Побічні цехи займаються, як правило, утилізацією, переробкою та виготовленням продукції з відходів основного виробництва.

У структурі деяких підприємств існують *експериментальні (дослідні) цехи*, які займаються підготовкою і випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт.

На невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами застосовується *безцехова виробнича структура*. Основою її побудови є виробнича дільниця, як найбільший структурний підрозділ такого підприємства. Виробнича дільниця – це сукупність територіально відокремлених робочих місць, на яких виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція.

На великих підприємствах кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані в корпус. У цьому разі корпус стає основним структурним підрозділом підприємства. Така виробнича структура дістала назву *корпусної*.

На підприємствах, де здійснюються багатостадійні процеси виробництва, характерною ознакою яких є послідовність процесів переробки сировини (металургійна, хімічна, текстильна промисловість) використовується *комбінатська виробнича структура*. Її основу становлять підрозділи, які виготовляють завершену частку готового виробу (чавун, сталь, прокат).

2. За формою спеціалізації основних цехів розрізняють технологічну, предметну та змішану виробничі структури. Ознакою *технологічної структури* є спеціалізація цехів підприємства на виконанні певної частки технологічного процесу або окремої стадії виробничого процесу (ливарні, термічні, механообробні, складальні цехи машинобудівного підприємства). Технологічна структура використовується переважно на підприємствах

одиночного і дрібносерійного виробництва з різноманітною та нестійкою номенклатурою продукції.

Ознакою предметної структури є спеціалізація цехів на виготовленні певного виробу або групи однотипних виробів, вузлів, деталей з використанням різноманітних технологічних процесів та операцій (цех кузовів, задніх мостів, двигунів на автомобільному заводі). Предметну структуру виробництва поширено на підприємствах великосерійного й масового виробництва з обмеженою номенклатурою та значними обсягами продукції. Проте на практиці є дуже мало підприємств, де всі цехи спеціалізовано тільки технологічно або тільки предметно. Переважна більшість підприємств використовує *змішану виробничу структуру*, коли частину цехів спеціалізовано технологічно, а решту – предметно.

3. Залежно від наявності основних і допоміжних процесів розрізняють підприємства з комплексною та спеціалізованою структурою виробництва. Підприємства з *комплексною виробничою структурою* мають усю сукупність основних та допоміжних цехів, а зі *спеціалізованою структурою* – лише частину. Підприємства зі спеціалізованою структурою поділяють на:

- підприємства механоскладального типу, які отримують заготовки від інших підприємств;
- підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;
- підприємства заготовочного типу, що спеціалізуються на виробництві заготовок;
- підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

Формування виробничої структури здійснюється під впливом багатьох чинників. Головними з них є: виробничий профіль підприємства; обсяги виробництва продукції; рівень спеціалізації; місце знаходження підприємства.

Виробничий профіль підприємства, тобто характер та особливості продукції, що виробляється, безпосередньо зумовлюють хід виробничого процесу і склад відповідних підрозділів. Так, конструкція виробу передбачає певні технологічні процеси його виготовлення, певну їхню послідовність та трудомісткість. Отже, вона визначатиме й перелік виробничих підрозділів, що здійснюють ці технологічні процеси. Складна технологія, таким чином, збільшує кількість підрозділів, які її реалізують, та передбачає більш розгалужену систему зв'язків між ними.

Суттєво впливає на виробничу структуру рівень спеціалізації. З розвитком і поглибленням спеціалізації зменшується кількість виробничих підрозділів підприємства, спрощується його структура. Навпаки, чим більш універсальним є підприємство, тим складніша його структура.

Виробнича структура підприємства залежить і від місця його знаходження. Наприклад, підприємства розміщені у віддалених від промислових центрів регіонах, як правило, більш універсальні та автономні. Для таких підприємств характерна розвинута виробнича структура.

До складу будь-якого підприємства входять не тільки виробничі підрозділи, а й відділи апарату управління, заклади культурно-побутового призначення тощо. Тому поряд з виробничою існує так звана загальна структура підприємства.

Загальну структуру створює сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів підприємства. Типову загальну структуру промислового підприємства зображено на рис. 1.2.



Рисунок 1.2 – Типова загальна структура промислового підприємства

Підприємство очолює *директор*. Він здійснює керівництво підприємством у цілому, тобто репрезентує підприємство в будь-яких організаціях, розпоряджається в межах чинного законодавства його майном, укладає договори, відкриває в банках розрахункові рахунки тощо.

Першим заступником директора є *головний інженер*. Він керує науково-дослідними та експериментальними роботами, безпосередньо відповідає за вдосконалення техніки і технології виробництва. До його обов'язків входить також технічна підготовка та обслуговування виробництва, розробка заходів для підвищення якості продукції й дотримання технологічної дисципліни.

Економічну службу на підприємстві очолює *головний економіст (заступник директора з питань економіки)*. Він відповідає за організацію планової роботи на підприємстві. Підпорядковані йому відділи здійснюють контроль за виконанням планових завдань, проводять аналіз діяльності підприємства. У його компетенції є також питання фінансів, організації праці та заробітної плати.

Головне завдання *начальника виробництва* – це забезпечення виконання планів підприємства; з цією метою начальник виробництва та підпорядкований йому виробничий відділ розробляють оперативні плани випуску продукції для кожного цеху, забезпечують ритмічну роботу з їхнього виконання, здійснюють контроль і регулювання перебігу виробничого процесу.

Маркетингові функції вивчення попиту, ринків збуту, реклами, просування товарів, а також матеріально-технічного забезпечення виробництва покладено на *заступника директора з комерційних питань*.

Заступник директора з кадрових соціальних питань відповідає за реалізацію кадрової політики підприємства. Він зокрема займається питаннями відбору персоналу, його професійної орієнтації та соціальної адаптації, навчання, підвищення на посаді, переведення, звільнення. Крім того, йому підпорядковано служби, що задовольняють соціальні потреби персоналу підприємства.

Кілька підрозділів апарату управління підприємства підпорядковано безпосередньо директору. Облік виробництва, контроль за використанням засобів і дотриманням фінансової дисципліни, складання балансів, розрахунки з робітниками та службовцями здійснює *бухгалтерія*. Функції контролю якості продукції, запобігання браку, розробки і впровадження систем управління якістю покладено на незалежний від будь-якого заступника директора *відділ технічного контролю*. Реалізацією діловодства на підприємстві, тобто приймання вхідної документації, її реєстрацію, облік, розподіл, організацію внутрішнього документообігу, відправлення та зберігання документів забезпечує *канцелярія*.

Директору підприємства також безпосередньо підпорядковано *начальників цехів*, які здійснюють технічне та господарське керівництво відповідним цехом. До складу апарату управління цеху входить заступник начальника цеху з підготовки виробництва. Він займається питаннями розробки технологічних процесів, забезпечує дільниці необхідною документаці-

єю та оснасткою. Помічник начальника цеху з виробництва здійснює оперативне керівництво виробничими процесами. Механік цеху організує ремонт устаткування та нагляд за його експлуатацією. Економічну роботу в межах цеху очолює економіст, а питаннями нормування та оплати праці займається нормувальник.

Начальник цеху здійснює управління виробництвом за допомогою майстрів виробничих дільниць, які вже безпосередньо або за допомогою бригадирів організують працю виконавців.

1.6 Статут підприємства. Колективний договір

Будь-яке підприємство (добровільне об'єднання підприємств) діє на підставі власного *статуту*, тобто певного зібрання правил, що регулюють сукупну його індивідуальну (їхню сукупну) діяльність, взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання. Статут має відповідати основним положенням закону України про підприємства; його затверджує власник (власники) чи засновник (засновники) підприємства (добровільного об'єднання підприємств), а для державних підприємств – власник майна за участю відповідного трудового колективу.

У статуті підприємства визначаються: його точне найменування та місцезнаходження; власник (власники) або засновник (засновники); основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування. У найменуванні підприємства треба відобразити його конкретну назву (завод, фабрика, майстерня тощо), вид (приватне, колективне, державне, акціонерне товариство) тощо.

У статуті має бути визначено орган, що має право репрезентувати інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет тощо). До нього можна включати положення, зв'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові взаємини, які виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структуру ради підприємства; про товарний знак тощо.

На підприємстві важливу соціальну роль відіграє *колективний договір* – угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником чи вповноваженим ним органом), що укладається (уточнюється) щорічно і не може суперечити чинному законодавству України.

Колективним договором регулюються виробничі, трудові та економічні відносини трудового колективу з адміністрацією (власником) будь-якого підприємства, яке використовує найману працю. Колективний договір, як правило, складається зі вступної частини, що знайомить трудовий колектив із напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності), умов праці і культурно-побутового забезпечення працівників, а також кілька розділів із конкретними зобов'язаннями адміністрації за основними напрямками діяльності колективу.

У колективний договір включають зобов'язання щодо поліпшення умов праці та стану довкілля; заходи для забезпечення зростання продуктивності праці та її оплати; професійної підготовки й підвищення кваліфікації кадрів, соціального захисту працівників підприємства. Значне місце у колективному договорі займають зобов'язання в галузі будівництва житла, будинків відпочинку, санаторіїв, медичних та дошкільних установ, спортивно-оздоровчих комплексів. Колективний договір включає також окремий розділ, що визначає порядок участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо таке передбачене статутом.

Сторони, які уклали й підписали колективний договір, повинні періодично (не менше двох разів на рік) взаємозвітувати про його виконання на зборах (конференції) трудового колективу.

Питання для закріплення матеріалу

1. Характеристика підприємства (фірми) як первинної ланки виробничої сфери та юридичної особи.
2. Методологічні основи обґрунтування множинних цілей діяльності підприємства (фірми).
3. Правові основи діяльності підприємств за умов ринкової економіки.
4. Тенденції щодо зміни в Україні кількості підприємств за формою власності майна і чисельністю працівників.
5. Соціально-економічні переваги акціонування державних підприємств.
6. Актуальні проблеми обґрунтування виробничої і загальної структури підприємств різних форм власності.
7. Доцільність та ефективність створення холдингових компаній в окремих галузях економіки України.
8. Структура, напрями та ефективність діяльності Української промислово-фінансової групи.

Тести до теми 1

1. Первинною ланкою у структурі національної економіки є:
 - а) сукупність юридичних осіб;
 - б) підприємство;
 - в) сукупність індивідумів.
2. Ринкові умови господарювання підприємства не передбачають:
 - а) конкуренцію;
 - б) централізоване планування;
 - в) наявність приватної власності;
 - г) свободу підприємницького вибору.

3. Вкажіть на правильні відповіді серед наведених нижче. Якщо ринок збалансовано, то:

- а) покупці та продавці можуть продавати та купувати все, що хочуть, за існуючої ціни;
- б) тенденції зростання чи падіння ціни немає;
- в) кількість пропозиції дорівнює кількості попиту;
- г) всі наведені відповіді правильні;
- д) жодна з наведених відповідей неправильна.

4. До характерних ознак функціонування підприємства як виробничої системи відносять:

- а) цілеспрямованість;
- б) поліструктурність;
- в) складність;
- г) відкритість;
- д) все вище перелічене.

5. Головні завдання підприємства полягає у:

- а) задоволенні потреб ринку з метою одержання прибутку;
- б) ефективному використанні основних фондів і оборотних засобів;
- в) підвищенні продуктивності праці й ефективному використанні системи мотивації праці;
- г) підвищенні якості продукції, що випускається.

6. Основним документом, що регулює діяльність підприємства є:

- а) Господарський кодекс України;
- б) статут;
- в) ліцензія;
- г) патент.

7. Якщо підприємство належить приватній особі, що наймає для роботи на ньому інших осіб, це підприємство відноситься до такого виду:

- а) сімейне;
- б) індивідуальне;
- в) державне;
- г) приватне.

8. Підприємство втрачає права юридичної особи і вважається ліквідованим з моменту:

- а) втрати власної печатки;
- б) виключення з державного реєстру;
- в) визнання банкрутом;
- г) створення ліквідаційної комісії.

9. На діяльність підприємства опосередковано впливає:

- а) внутрішнє середовище;
- б) макросередовище;
- в) мікросередовище;
- г) усі відповіді правильні.

10. Господарська та економічна діяльність підприємства не залежить від:

- а) планування його діяльності;
- б) економічних відносин з іншими суб'єктами господарювання;
- в) відносин з місцевими радами;
- г) ціноутворення в межах підприємства.

11. Колективний договір укладається:

- а) лише на державних підприємствах;
- б) на всіх підприємствах;
- в) лише на підприємствах, де частка держави у майні становить більше 50%;
- г) на всіх промислових підприємствах.

12. Підприємство в ринковому механізмі характеризується:

- а) дією законів попиту і пропозиції;
- б) рівновагою інтересів покупців та продавців;
- в) дією економічних норм та нормативів;
- г) економічною свободою людини.

13. Класична модель підприємства орієнтована на:

- а) оновлення економічної системи держави;
- б) активне використання нових управлінських рішень для постійного зростання економічної та соціальної ефективності підприємства;
- в) пошук зовнішніх додаткових джерел ресурсів;
- г) максимально ефективного використання наявних ресурсів.

ТЕМА 2 ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

2.1 Сутність підприємництва як сучасної форми господарювання

В умовах становлення ринкових форм господарювання великого значення набуває розвиток підприємницької діяльності.

Підприємництво як форма господарювання є невід'ємною складовою ринкової економіки, її самостійним сектором.

Що ж таке підприємництво? Відповідь на це питання дуже важлива для економічної науки і господарської практики.

Вчені-економісти минулого виокремлювали три фактори виробництва: землю; працю; капітал. Сучасний досвід господарювання свідчить про

те, що процвітання країн з розвинутою ринковою економікою забезпечує вмiла реалiзацiя їх пiдприємницького потенцiалу як четвертого фактора виробництва.

Термiн «пiдприємництво» запозичений з Францiї. Вiн був уведений в економiчний лексикон на початку XVIII ст. французьким економiстом Рiшаром Кантiльйоном, який характеризував самостiйного пiдприємця (ремiсника, фермера, купця) як iндивiдуального виробника i власника, дiяльнiсть котрого обов'язково пов'язана з певним господарським ризиком.

Економiчна наука i практика завжди придiляла велику увагу дослiдженню пiдприємницької дiяльностi. Один iз засновникiв класичної полiтичної економiї Адам Смит у вiдомiй працi «Багатство народiв» зазначив, що пiдприємець керується лише власним iнтересом, власною вигодою. При цьому вiн «невидимою рукою» спрямовується до мети, яку зовсiм не ставив. Прагнучи задовольнити свої власнi iнтереси, вiн часто краще служить iнтересам суспiльства, нiж тодi, коли свiдомо намагається служити їм.

Поняття «пiдприємець» та «пiдприємницька дiяльнiсть» уточнювалось та суттєво змiнювалось (табл. 2.1).

Протягом тривалого перiоду (з кiнця XIX ст. до нашого часу) пiдприємець не обов'язково є власником. Виникнення системи кредиту зруйнувало феномен об'єднання в однiй особi власника i пiдприємця. Щоб стати пiдприємцем, не обов'язково бути власником майна i мати реальний капiтал. Вдаючись до образних висловiв, можна сказати: головним капiталом пiдприємця є не грошi, не знаряддя або предмети працi, а його господарський хист, уявлення про суспiльнi потреби, знання психологiї споживача. Саме вони в кiнцевому пiдсумку зумовлюють очiкуваний ним прибуток.

Необхiдно i важливо також вiдрiзнити пiдприємництво вiд менеджменту, а пiдприємця вiд управляючого (керiвника). Пiдприємець – це самостiйний агент ринку, котрий дiє на свiй острах i ризик, пiд особисту вiдповiдальнiсть за результати бiзнесової дiяльностi. Менеджер – найманий працiвник, який органiзовує реалiзацiю завдань, поставлених пiдприємцем. Вiн, як правило, не несе майнової вiдповiдальностi за свої дiї.

Пiдприємець завжди є власником капiталу (хоча б у тiй частинi, в якiй вiн отриманий прибуток iнвестує як власний капiтал), а також у тiй або iншiй мiрi менеджером. При цьому важливо зазначити, що пiдприємництво можна вважати особливою сферою професiйної дiяльностi, сутнiсть якої полягає у постiйному перетвореннi ресурсiв i майна в реальний капiтал, тобто в те, що приносить прибуток.

Отже, пiдприємництво – це багатопланове явище, що може бути описаним з економiчного, психологiчного i полiтичного поглядiв. У зв'язку з цим можна дати наступне тлумачення термiна «пiдприємництво».

Пiдприємництво – це самостiйна, iнiцiативна, систематична, на власний ризик господарсько-фiнансова дiяльнiсть громадян, яка спрямована на отримання прибутку (доходу) i здiйснюється вiд свого iменi пiд свою особисту майнову вiдповiдальнiсть або ж вiд iменi i пiд майнову вiдповiдальнiсть юридичної особи – пiдприємства (органiзацiї).

Таблиця 2.1 – Еволюція поглядів на поняття «підприємець» та «підприємницька діяльність»

Рік	Автор	Визначення поняття
1725	Рішар Кантільйон	Підприємець – власник (купець, фермер, ремісник), що бере на себе ризик своєї господарської діяльності
1876	Френсіс Уолкер	Підприємець – особа (не обов'язково власник), що створює підприємство й управляє ним задля отримання підприємницького доходу. Його внесок у бізнес – власна ініціатива, талант, винахідливість. З виручки від реалізації він сплачує всі витрати, пов'язані з бізнесом (матеріальні витрати, оренда землі, наймання робочої сили, залучення позичкового капіталу); бере на себе ризик можливої невдачі і непередбачуваних обставин. Надлишок після погашення усіх витрат становить його підприємницький дохід
1934	Йозеф Шумпетер	Підприємець – особа з яскраво вираженими новаторськими діловими здібностями, що реалізуються в оригінальних, нетрадиційних, відмінних проєктів
1964	Пітер Друкер	Підприємець завжди у пошуках змін, відгукується на них і використовує як сприятливу можливість
1980	Карл Веспер	Підприємництво – багатопланове явище: котре може по-різному тлумачитися з економічної, психологічної і політичної точок зору
1992	Рудольф Федерманн	Під підприємництвом слід розуміти господарюючу одиницю, в котрій комбінуються фактори виробництва, з тим щоб через виробництво та реалізацію виробів і послуг забезпечити досягнення цілі цієї господарюючої одиниці та її власника
1992	Майкл Мескон Майкл Альберт Франклін Хедоурі	Термін «підприємець» був уведений французьким економістом Рішаром Кантільйоном, що жив на початку XVIII ст. І з того часу воно означає особу, яка бере на себе ризик, пов'язаний з організацією нового підприємства або з розробленням нової ідеї, нової продукції чи нового виду послуг, що пропонуються суспільству
1991	Закон України «Про підприємництво»	Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку
1995	А.С. Гальчинський, П.С. Єменко, Ю.І. Палкін	Підприємництво – це тип господарської поведінки підприємців з організації, розроблення, виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту
2001	Й.М. Петрович І.Г. Устинова	Підприємництво означає свідомо ризиковану діяльність в умовах нестабільного середовища шляхом створення нової фірми відповідної організаційно-правової форми під реалізацію нової підприємницької ідеї, зорієнтованої на досягнення високого рівня прибутків, нових сфер вкладення капіталу, використання нових технологій
2010	Ф.В.Горбонос, Г.В. Черевко, Н.Ф. Павленчик, А.О. Павленчик	Підприємництво – це ініціативна господарського-комерційна діяльність окремих фізичних і юридичних осіб, зорієнтована на одержання прибутку

Якщо діяльність фізичних або юридичних осіб не зв'язана з отриманням прибутку, то вона не може вважатися підприємницькою. Головне, що вирізняє підприємця серед інших агентів суспільно корисної діяльності, – це можливість і обов'язковість отримання певного зиску.

Підприємництво не можна відносити до звичайної трудової сфери діяльності: воно за своєю сутністю характеризує творчу і активну діяльність бізнесменів. Підприємцям притаманні особлива етика і навіть своєрідний світогляд, що дозволяє виокремлювати специфічну філософію підприємництва (бізнесу), яку кваліфікують як практично корисну філософію системи господарювання. В міру розвитку виробництва і суспільства, зміни умов його життєдіяльності й загальної культури філософія бізнесу не залишається незмінною: вона завжди адаптується до сучасних вимог господарювання. Сучасна економічна наука визначає підприємництво як особливий вид діяльності, в основу якого покладені такі ознаки:

- свобода вибору напрямків і методів діяльності, самостійність у прийнятті рішень;

- постійна наявність фактора ризику;

- орієнтація на досягнення комерційного успіху (зиску);

- інноваційний характер діяльності.

Підприємництво – не лише особливий вид діяльності, а й певні стиль і тип господарської поведінки, яким притаманні:

- ініціативність і пошук нетрадиційних рішень у сфері бізнесу;

- готовність наражатися на власний ризик;

- гнучкість і постійне самооновлення;

- цілеспрямованість і наполегливість у бізнесовій діяльності.

Розуміння сутності підприємництва пов'язано також з визначенням його ролі в економіці різних рівнів системи господарювання. Конкретно роль і значення підприємництва в економічному розвитку країни можна звести до такого.

По-перше, підприємництво слугує важелем для зміни структури економіки. Для підприємців основний спонукальний мотив – можливість одержання прибутку. Вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких може перевершити середні показники.

По-друге, розвиток підприємництва створює «поживне середовище» для конкуренції. Забезпечуючи освоєння перспективних виробництв, підприємці сприяють швидшому оновленню техніко-технологічної бази і номенклатури продукції фірми. Вони стимулюють господарську активність, підтримуючи конкуренцію й існуючий ринок.

По-третє, підприємництво можна вважати каталізатором економічного розвитку. Цей своєрідний прискорювач істотно впливає на структурну перебудову в економіці; збільшення обсягів виробництва і надання послуг; стимулювання інвестиційної діяльності; підвищення рівня попиту і пропозиції; прискорення темпів економічного розвитку національної економіки в цілому.

По-четверте, підприємництво сприяє економії і раціональному використанню всіх ресурсів. Діяльність підприємця нерозривно пов'язана з господарським ризиком. Саме ця обставина є потужним стимулом економії ресурсів, вимагає від підприємця детального аналізу рентабельності проєктів, відповідального ставлення до інвестицій, раціонального витрачання ресурсу, найму робочої сили.

По-п'яте, підприємництво забезпечує сильнодіючі стимули до високоефективної праці. У більшості випадків особистості, котрі мають власний бізнес і завдяки цьому сильніші спонукальні мотиви, більше зацікавлені в якісній і продуктивній праці, ніж наймані працівники. Такий психологічний феномен вільної праці для одержання власного зиску забезпечує ще більший вигаш для економіки в цілому.

Розглянуті вище прояви значущості підприємницької діяльності дозволяють зробити загальний висновок.

Підприємництво виконує особливу функцію в економіці і народному господарстві, змістова сутність якої зводиться до оновлення економічної системи, створення інноваційного середовища, що спричиняє руйнацію традиційних структур і відкриття шляху до перетворень, зрештою стає тією силою, котра прискорює рух економіки по шляху ефективності, раціоналізації, бережливості і постійного оновлення.

Нагромаджений досвід усіх без винятку індустріально розвинутих країн з ринковою економікою соціального спрямування незаперечно підтверджує, що підприємництво – необхідна умова досягнення економічного успіху.

Загальні положення щодо осіб, які можуть займатися підприємницькою діяльністю, містяться у Господарському кодексі (ГК) України та Цивільному кодексі (ЦК) України. Для характеристики цих осіб означені нормативні акти допускають паралельне існування декількох термінів: «суб'єкт підприємницької діяльності», «суб'єкт підприємництва», а також «підприємець». Натомість ЦК України відмовляється від єдиного узагальнюючого поняття і запроваджує термін «підприємець» стосовно фізичних осіб, а також прикметник «підприємницькі» стосовно юридичних осіб – товариств.

Поняття «суб'єкт підприємницької діяльності» співвідноситься із поняттям «суб'єкт господарської діяльності» так само, як співвідносяться поняття «підприємницька діяльність» і «господарська діяльність», тобто як часткове із цілим. Тому під час характеристики суб'єктів підприємницької діяльності ми будемо, звичайно, звертатися і до загальних ознак, притаманних суб'єктам господарської діяльності.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) можуть бути громадяни України та інших держав, не обмежених законом у правоздатності або дієздатності, а також юридичні особи різних форм власності: приватної, колективної та державної. Іншими словами, підприємцями можуть бути правоздатні й дієздатні громадяни України та іноземці, колективи громадян, об'єднання громадян, індивідуальні, сімейні, приватні, колек-

тивні, державні, спільні та інші види, типи й категорії підприємств, створення яких не суперечить законодавчим актам України.

Відповідно до чинного законодавства в Україні заборонено займатися підприємницькою діяльністю таким категоріям громадян: військовослужбовцям, посадовим особам органів прокуратури, суду, арбітражу, державного нотаріату, органів державної влади й управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств, посадовим особам адміністрації Президента, Кабінету Міністрів, міністерств, відомств, інших центральних органів виконавчої влади та місцевих державних адміністрацій.

Не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідного виду діяльності особи, яким заборонив це суд (до закінчення встановленого вироком строку), а також ті, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво та інші корисливі злочини. Останні також не можуть бути співзасновниками підприємницьких організацій, а також обіймати в підприємницьких товариствах та їх спілках чи об'єднаннях керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

Суб'єктами господарювання (в тому числі підприємцями) визнаються учасники господарських відносин, які здійснюють господарську (підприємницьку) діяльність.

Класифікація суб'єктів підприємницької діяльності Частина 2 ст. 55 ГК України містить загальний перелік суб'єктів господарювання, який можна застосувати і для класифікації суб'єктів підприємницької діяльності. Ними вважаються:

господарські організації – юридичні особи, створені відповідно до ЦК України, державні, комунальні та інші підприємства, створені відповідно до цього кодексу, а також інші юридичні особи, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані в установленому законом порядку;

громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які здійснюють господарську діяльність та зареєстровані відповідно до закону як підприємці;

філії, представництва, інші відокремлені підрозділи господарських організацій (структурні одиниці), утворені ними для здійснення господарської діяльності. На рис. 2.1 подається їх узагальнена схема.

Об'єктами підприємницької діяльності можуть бути: товар; продукт; послуга.

Господарсько-виробничими є майнові та інші відносини, що виникають між суб'єктами господарювання при безпосередньому здійсненні господарської діяльності. До них, зокрема, належать договірні відносини між суб'єктами підприємницької діяльності і, відповідно, відносини, що виникають між ними у разі порушення таких зобов'язань.

Під організаційно-господарськими відносинами розуміються відносини, що складаються між суб'єктами господарювання та суб'єктами організаційно-господарських повноважень у процесі управління господарською діяльністю. Відносини між суб'єктом підприємницької діяльності та органом державної податкової служби з приводу сплати податків, прид-

бання торговельного патенту тощо належать саме до організаційно-господарських. До них також належать відносини між суб'єктом підприємницької діяльності – юридичною особою та його засновниками. Більш докладно ці відносини ми розглянемо далі.

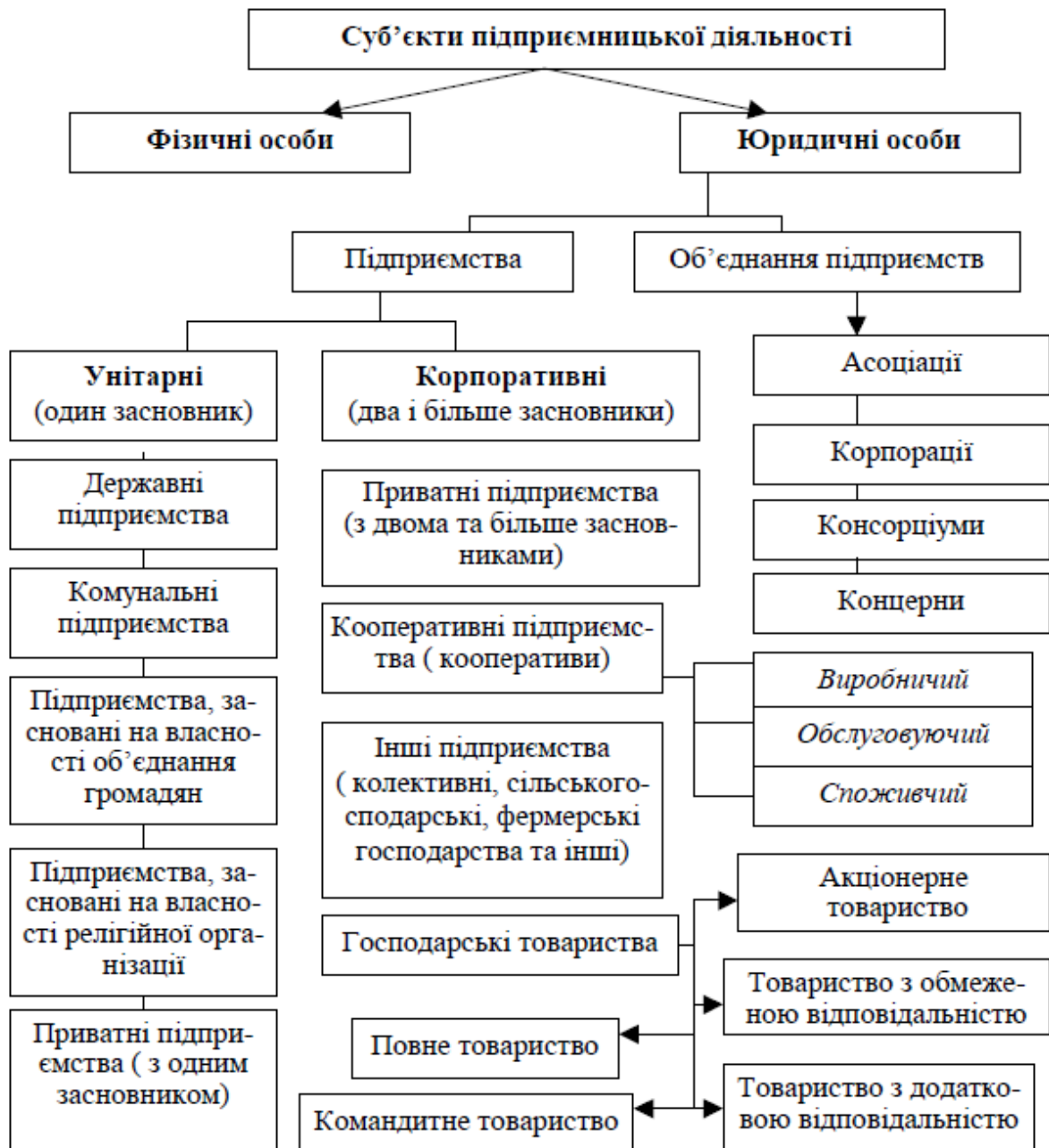


Рисунок 2.1 – Суб'єкти підприємницької діяльності за законодавством України

Внутрішньогосподарськими, у свою чергу, є відносини, що складаються між структурними підрозділами суб'єкта господарювання, та відносини суб'єкта господарювання з його структурними підрозділами. Зокрема, у процесі затвердження положення про структурний підрозділ (філію,

представництво) та виділення йому майна суб'єктом підприємницької діяльності-власником між власником та філією складаються такі відносини.

Підприємницька діяльність здійснюється згідно з чинним законодавством:

- без використання найманої праці;
- з використанням найманої праці;
- без утворення юридичної особи;
- з утворенням юридичної особи.

2.2 Функції та умови існування підприємництва

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції – інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну, стимулюючу (мотиваційну) (рис. 2.2).



Рис. 2.2 – Основні функції підприємницької діяльності

Інноваційна (творча) функція підприємництва полягає в сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, здійсненню техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

Ресурсна функція підприємництва передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів.

Організаційна функція підприємництва полягає в безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо, зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях здійснення контролю за їх виконанням.

Стимулююча (мотиваційна) функція підприємництва зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного викорис-

тання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача.

Із зазначених вище міркувань випливає такий важливий висновок: підприємництво має завжди супроводжуватись науково-технічною, організаційною і комерційно-економічною творчістю, новими підходами до вирішення господарських завдань; воно зумовлює особливий, антибюрократичний стиль господарської поведінки, підвалинами якого є, з одного боку, постійний пошук нових можливостей і ресурсів, а з іншого – персональна відповідальність за наслідки своєї діяльності.

Тому в умовах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні і можуть бути підприємцями. Як засвідчує світовий досвід, лише п'ять-вісім відсотків населення тієї чи іншої країни є представниками підприємницьких кіл.

Головними умовами здійснення підприємницької діяльності є:

- приватна автономність підприємця, тобто його повна економічна і господарська свобода у виборі сфери, методів, часу, місця здійснення підприємницької діяльності;

- повна відповідальність підприємця за економічні, екологічні та соціальні наслідки своєї діяльності й пов'язаний з нею ризик;

- власна орієнтація підприємця на комерційний успіх, на одержання прибутку.

Найпоширенішою висхідною сферою підприємництва є малий бізнес. У ньому діють більшість підприємців. Малий бізнес створює умови для розвитку підприємництва. Висока гнучкість, швидкість реакції на зміни в ринкових умовах, відсутність жорсткої регламентації праці, широкі можливості для прояву ініціативи й розумного ризику, притаманні малому бізнесу, приваблюють приватного підприємця.

Відомі західні економісти Кемпбелл Р. Макконнелл, Стенлі Л. Брю зазначають: «Якщо ця мінімальна, або нормальна, винагорода не забезпечується, підприємець переорієнтує свої зусилля з даного напрямку діяльності на інший, більш привабливий або навіть відмовиться від ролі підприємця заради одержання зарплати або платні».

Підприємницький дохід складається з двох частин: нормального (звичайного) прибутку та економічного прибутку (надприбутку). *Нормальний прибуток* (винагорода) необхідний для того, щоб підприємець залишався у певній сфері діяльності (виробництво, надання послуг тощо) складається зх. відшкодування підприємцю за його працю з організації ресурсів та управління виробництвом, що пов'язано з ресурсною та управлінською функціями. Він визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції та витратами на її виробництво.

В економічній літературі одержання доходу, що перевищує так званий нормальний прибуток підприємця, визначається поняттям *економічний прибуток* (надприбуток) – це специфічна частина підприємницького доходу, одержання якого пов'язано з функціями ризику і особливо інновації. Це – винагорода за інноваційно-підприємницьку діяльність (рис. 2.3).



Рис.2.3 – Складові підприємницького доходу

Отже, підприємницька діяльність зберігається за наявності нормального прибутку і заохочується, стимулюється до вдосконалення і розширення за умов отримання підприємцем економічного прибутку. Як уже зазначалося, підприємницька діяльність – це ризикована діяльність підприємця. Ризик безпосередньо впливає на економічний прибуток, який можна розглядати як винагороду підприємцю за ризиковану (підприємницьку) діяльність.

Зауважимо, що у підприємницькій діяльності існують два види ризиків:

- ризик, що страхується;
- ризик, що не страхується.

Ризик, що страхується, пов'язаний з більш-менш передбачуваними явищами (ризик повені, пожежі, крадіжки), і за нього підприємець сплачує (може сплачувати) страхові внески відповідним страховим компаніям.

Потенційним джерелом економічного прибутку є ризик, що не страхується, з яким стикається підприємець і який переборює своїм талантом і професійністю підприємницької діяльності.

До ризику, що не страхується, належать:

- невизначеність і зміни попиту;
- неконтрольованість витрат, змін у цінах, у загальній економічній кон'юнктурі;
- зміни у зайнятості, смаках споживачів;
- зміни у державній економічній політиці;
- зміни у фінансово-бюджетній, банківсько-кредитній сферах тощо.

Подолання підприємцем ризику, що не страхується, забезпечує йому отримання економічного прибутку від підприємницької діяльності.

2.3 Принципи та механізм реалізації підприємницької діяльності

Принципи у будь-якій сфері діяльності – це ті обов'язкові правила поведінки, якими зобов'язані керуватися і котрих повинні дотримуватись усі учасники даного процесу.

У сучасних умовах господарювання ринкову економіку визначають коротко як економіку вільного підприємництва. Проте підприємництво здійснюється за певними принципами. Відповідно до чинного законодавства в Україні підприємницька діяльність здійснюється на основі таких принципів:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів продукції, що виготовляється, установлення цін відповідно до законодавства;
- вільне наймання працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне здійснення підприємцем – юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на власний розсуд.

Реалізація принципів потребує відповідного механізму.

Механізм реалізації підприємницької діяльності формується під впливом конкретних умов господарювання і призначений для організації, здійснення та збереження цієї діяльності, досягнення цілі підприємця. Цей механізм визначається формою власності (державна чи приватна), чинним законодавством, рівнем економічного розвитку національної економіки, фінансово-кредитної і банківської систем тощо.

Сутність механізму реалізації підприємницької діяльності полягає у тому, що він є конкретним господарським інструментом (сукупністю заходів, методів, функцій), завдяки якому організовується і досягає цілі діяльності суб'єктів підприємництва.

Наукові розроблення сучасних економістів структурують механізм реалізації підприємницької діяльності за певними ознаками, згідно з якими розрізняють:

- економічний механізм;
- соціальний механізм;
- організаційний механізм.

Економічний механізм ґрунтується на використанні вартісних інструментів, які є необхідною передумовою функціонування підприємства в ринкових умовах (самостійне бізнес-плакування, укладання угод, ціноутворення, інвестування тощо).

Соціальний механізм формується і діє згідно з інтересами підприємця та інших учасників підприємницького процесу.

Організаційний механізм формує ланки організації підприємницької діяльності протягом повного життєвого циклу підприємницької структури: реєстрація, функціонування, державна підтримка, дерегулювання, міжнародна підтримка, донорські організації, ринкова інфраструктура, ліцензування, лізинг, запобігання банкрутству, санація, банкрутство і порядок ліквідації підприємницької структури.

Упродовж життєвого циклу підприємницьких структур економічний, соціальний та організаційний механізми діють як єдина система здійснення, збереження і розвитку підприємницької діяльності.

Серед елементів механізму реалізації підприємницької діяльності особливу увагу в сучасних умовах господарювання привертають такі: порядок створення підприємства; відкриття (закриття) рахунків у банках; перереєстрація та скасування державної реєстрації; обмеження (ліцензування) підприємницької діяльності.

1. Порядок створення підприємства. Життєвий цикл підприємства розпочинається з моменту державної реєстрації його як суб'єкта підприємницької діяльності. Органами державної реєстрації в Україні є виконавчі комітети міських і районних (у місті) рад народних депутатів, районні держадміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання. *Юридична особа* – суб'єкт цивільного права, який відповідає певним вимогам законодавства. Ознаки юридичної особи:

- незалежність існування від інших осіб, які входять до її складу і які можуть змінюватись;
- наявність майна, відокремленого від інших осіб;
- право придбання, користування і розпорядження власністю, а також право здійснювати від свого імені дозволені законом дії;
- право від свого імені бути позивачем у суді та арбітражі;
- самостійна майнова відповідальність;
- наявність розрахункового та інших рахунків у банках, самостійного балансу, печатки зі своєю назвою, товарного знаку.

Для державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи подаються такі документи:

- рішення власника (власників) майна або уповноваженого ним (ними) органу про створення юридичної особи (крім приватного підприємства). Якщо власників або уповноважених ними органів два і більше, таким рішенням є установчий договір, а також протокол установчих зборів;
- статут, якщо це необхідно для створюваної організаційної форми підприємництва;
- реєстраційна картка встановленого зразка, яка водночас є заявою про державну реєстрацію;
- документ, що засвідчує сплату власником (власниками) внеску до статутного фонду суб'єкта підприємницької діяльності в розмірі, передбаченому законом;
- документ, що засвідчує внесення плати за державну реєстрацію.

Підприємство діє на підставі статуту. Останній затверджується власником (власниками) майна, а для державних підприємств – власником майна за участі трудового колективу. *Статут підприємства* є його головним документом і містить такі пункти:

- власник підприємства;
- найменування підприємства;

- місцезнаходження;
- головні напрямки діяльності;
- органи управління та контролю, порядок їх формування;
- порядок утворення і використання майна підприємства;
- розподіл прибутку (доходу);
- умови реорганізації та ліквідації підприємства.

У найменуванні підприємства визначаються його назва (завод, фабрика, майстерня тощо) і вид (індивідуальне, сімейне, приватне, колективне, державне).

До статуту можуть включатися положення, пов'язані з особливостями діяльності підприємства: про трудові відносини, що виникають на підставі членства; про повноваження, порядок створення та структури ради підприємства; про знаки для товарів і послуг та ін.

У статуті підприємства визначається орган, який має право представляти інтереси трудового колективу (рада трудового колективу, рада підприємства, профспілковий комітет та ін.).

Громадяни, які мають намір здійснювати підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, подають такі документи:

- реєстраційну картку встановленого зразка, яка є водночас заявою про державну реєстрацію;
- копію довідки про присвоєння ідентифікаційного номера фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів;
- документи, що засвідчують внесення плати за державну реєстрацію.

Місцезнаходженням суб'єкта підприємницької діяльності (юридичної особи) на дату державної реєстрації може бути місце проживання одного із засновників або місцезнаходження суб'єкта за іншою адресою, що підтверджується договором оренди або іншим відповідним документом. У разі зміни свого місцезнаходження суб'єкт підприємницької діяльності в семиденний термін мусить повідомити про це орган державної реєстрації.

Органам державної реєстрації забороняється вимагати від суб'єктів підприємницької діяльності додаткові документи, не передбачені цим законом.

Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться за наявності всіх необхідних документів протягом не більше п'яти робочих днів. Органи державної реєстрації зобов'язані протягом цього терміну внести дані з реєстраційної картки до Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності та видати *свідоцтво про державну реєстрацію встановленого зразка з проставленим ідентифікаційним кодом* (для юридичних осіб), який надається органам державної реєстрації органами державної статистики, або ідентифікаційним номером фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів.

За порушення термінів реєстрації та вимагання подання для реєстрації документів, не передбачених законом, посадові особи несуть адміністративну відповідальність згідно із законодавством.

У п'ятиденний термін з дати реєстрації органи державної реєстрації надсилають примірник реєстраційної картки з відміткою про державну реєстрацію відповідному державному *податковому органу й органу державної статистики* та подають відомості про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності до *органів Фонду соціального страхування і Пенсійного фонду України*.

Суб'єкт підприємницької діяльності має право відкривати свої філії (відділення), представництва без створення юридичної особи. Відкриття цих підрозділів не потребує їх державної реєстрації. Суб'єкт підприємницької діяльності повідомляє про відкриття філії або представництва орган державної реєстрації шляхом внесення додаткової інформації у свою реєстраційну картку. Відмову в державній реєстрації може бути оскаржено в судовому порядку.

За державну реєстрацію стягується плата, розмір якої встановлюється Кабінетом Міністрів України.

2. Відкриття або закриття рахунків у банках. Згідно із Законом України «Про підприємництво» свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та копія документа, що підтверджує взяття його на облік у державному податковому органі, є підставою для відкриття рахунків у будь-яких банках України та інших держав за вибором суб'єкта підприємницької діяльності і за згодою цих банків у порядку, що встановлюється Національним банком України.

Повідомлення про *відкриття або закриття рахунків у банках* суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний надіслати державному податковому органу, у якому він обліковується як платник податків і зборів (обов'язкових платежів). Таке повідомлення протягом трьох робочих днів з дня відкриття або закриття рахунка (включаючи день відкриття або закриття) подається особисто або надсилається на адресу відповідного державного податкового органу з повідомленням про вручення. Форма і зміст повідомлення про відкриття або закриття рахунків у банках устанавлюються центральним податковим органом України.

3. Перереєстрація та скасування державної реєстрації. У разі зміни назви, організаційно-правової форми, а також форми власності суб'єкти підприємницької діяльності зобов'язані *подати документи для перереєстрації у місячний термін* з моменту настання зазначених змін.

Перереєстрація суб'єктів підприємницької діяльності проводиться у порядку, устанавленому для його реєстрації.

У разі перереєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, що визначається правонаступником підприємства, приватизованого як цілісний майновий комплекс, подається документ, який засвідчує право власності на зазначений об'єкт.

Скасування державної реєстрації здійснюється за заявою власника (власників) або уповноважених ним органів чи за особистою заявою підприємця-громадянина, а також на підставі рішення суду (арбітражного) у разі:

- визнання установчих документів недійсними або такими, що суперечать законодавству;
- здійснення діяльності, що суперечить установчим документам та законодавству України;
- несвоєчасного повідомлення суб'єктом підприємницької діяльності про зміну його назви, організаційної форми, форми власності та місцезнаходження;
- визнання суб'єкта підприємницької діяльності банкрутом;
- неподання протягом року до органів державної податкової служби податкових декларацій, документів бухгалтерської звітності згідно з законодавством.

Скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності здійснюється органом державної реєстрації за наявності ліквідаційного балансу, складеного і затвердженого згідно з законодавством, та інших документів, що підтверджують проведення заходів щодо ліквідації суб'єкта підприємницької діяльності як юридичної особи. Перелік цих документів визначається Кабінетом Міністрів України шляхом виключення його з Реєстру суб'єктів підприємницької діяльності.

Орган державної реєстрації в десятиденний термін повідомляє відповідні державні податкові органи та органи державної статистики про скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта підприємницької діяльності статусу юридичної особи і є підставою для виключення його з Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України.

4. Обмеження (ліцензування) підприємницької діяльності. Згідно із Законом України «Про підприємництво» діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, виготовленням і реалізацією військової зброї та боєприпасів до неї, вибухових речовин, видобуванням бурштину, з охороною окремих особливо важливих об'єктів державної власності, перелік яких визначається у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку, а також діяльність, пов'язана з розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракетноносіїв, у тому числі з їх космічними запусками з будь-якою метою, може здійснюватися тільки державними підприємствами та організаціями, а проведення ломбардних операцій – також і повними товариствами.

Діяльність, пов'язана з технічним обслуговуванням та експлуатацією первинних мереж (крім місцевих) та супутникових систем телефонного зв'язку в мережах зв'язку загального користування (крім супутникових систем телефонного зв'язку в мережах загального користування, які мають наземну станцію спряження на території України та створюються або розгортаються за допомогою національних ракет-носіїв або національних космічних апаратів), виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам, здійснюється виключно державними підприємствами та об'єднаннями зв'язку.

Обмеженню (ліцензуванню) підприємницької діяльності підлягають тільки ті її види, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави. Для здійснення підприємницької діяльності, що ліцензується, необхідно одержати відповідну ліцензію та дотримуватись певних умов і правил здійснення даного виду діяльності (ліцензійні умови), які визначає Кабінет Міністрів України або уповноважений ним орган.

Ліцензія – це документ, що видається ліцензійною палатою або уповноваженим нею органом, згідно з яким власник ліцензії має право займатися певним видом підприємницької діяльності.

Згідно зі статтею 4 Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про підприємництво» було значно скорочено кількість видів діяльності, що потребують ліцензування. Без ліцензії у сучасних умовах в Україні не можуть здійснюватися:

- пошук (розвідка) та експлуатація родовищ корисних копалин;
- виробництво, ремонт і реалізація спортивної, мисливської вогнепальної зброї та боєприпасів до неї, а також холодної зброї, пневматичної зброї калібру понад 4,5 мм і швидкістю польоту кулі понад 100 м/с; створення та утримання стрілецьких тирів, стрільбищ, мисливських стендів;
- виготовлення і реалізація лікарських засобів;
- виготовлення і реалізація особливо небезпечних хімічних речовин, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України;
- виготовлення пива, алкогольних напоїв, а також спирту етилового, коньячного і плодового;
- виготовлення тютюнових виробів;
- медична, ветеринарна практика;
- юридична практика;
- створення та утримання гральних закладів, організація азартних ігор;
- міжнародні перевезення пасажирів і вантажів залізничним та автомобільним (крім країн СНД), повітряним, річковим, морським транспортом;
- агентування морського торговельного флоту;
- виготовлення та ввезення бланків цінних паперів, документів суворого обліку і знаків поштової оплати, а також матеріалів та напівфабрикатів для їх виробництва;
- надання послуг, пов'язаних з охороною державної, крім об'єктів, зазначених у частині першій цієї статті, та іншої власності, а також охороною громадян;
- діяльність, пов'язана з використанням радіоактивних відходів, джерел іонізуючого випромінювання, перевезення ядерних матеріалів та радіоактивних речовин; проектування, будівництво та експлуатація об'єктів атомної енергетики, а також надання послуг з їх обслуговування;
- видобування дорогоцінних матеріалів і дорогоцінних каменів, виготовлення і реалізація виробів з їх використанням;
- виконання авіаційно-хімічних робіт та аерофотозйомок;

- аудиторська діяльність;
- страхова діяльність;
- виготовлення ветеринарних медикаментів і препаратів;
- пересилання грошових переказів, листів до 20 г, поштових карток;
- використання радіочастот;
- виконання топографо-геодезичних, картографічних робіт та кадастрових зйомок;
- будівельна діяльність (окремі види проектних та будівельно-монтажних робіт, інженерних розробок для будівництва, надання інжинірингових та інших послуг, які потребують відповідної атестації виконавця за переліком, визначеним Кабінетом Міністрів України);
- виготовлення і реалізація спеціальних засобів, заряджених речовинами сльозоточивої та подразнювальної дії, індивідуального захисту, активної оборони й засобів для виконання спеціальних операцій та оперативно-розшукових заходів;
- діяльність, пов'язана з розробленням, виготовленням, ввезенням, вивезенням, реалізацією та використанням засобів криптографічного та технічного захисту інформації, а також з наданням послуг із криптографічного та технічного захисту інформації;
- надання послуг для здобуття освіти з видачею спеціального документа державного зразка;
- діяльність, пов'язана з організацією іноземного та зарубіжного туризму;
- судово-експертна діяльність;
- надання послуг і виконання робіт протипожежного призначення;
- виробництво, передання та постачання електроенергії;
- здійснення операцій із металобрухтом;
- посередництво у працевлаштуванні на роботу за кордон;
- ремонт та експлуатація об'єктів трубопровідного транспорту;
- надання послуг телефонного зв'язку (крім відомчих об'єктів), технічне обслуговування мереж теле-, радіо- і проводового мовлення в межах промислової експлуатації;
- наукові дослідження, пов'язані зі створенням і використанням космічної техніки та технологій (крім ракет-носіїв);
- розроблення, випробування, виробництво та експлуатація космічних апаратів і їх складових частин, наземної космічної інфраструктури та її складових частин, обладнання, що входить до складу космічного сегмента супутникових систем, за винятком систем телерадіомовлення;
- передавання, отримання, поширення та використання даних із космічних об'єктів, крім питань, віднесених до компетенції Національної ради України з питань телебачення і радіомовлення;
- надання інших космічних послуг за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

– діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, прекурсорів і психотропних речовин, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України;

– перероблення і зберігання донорської крові та її компонентів, реалізація їх і виготовлених із них препаратів;

– довірчі та інші операції з майном довірителя (вкладника);

– фізкультурно-оздоровча та спортивна діяльність (перелік видів фізкультурно-оздоровчої та спортивної діяльності, які підлягають ліцензуванню, визначається Кабінетом Міністрів України).

Для отримання ліцензії на кожний вид діяльності суб'єкт підприємницької діяльності подає органу, що видає ліцензії, заяву, у якій зазначаються:

– відомості про заявника. Для громадянина-підприємця – прізвище, ім'я, по батькові та паспортні дані (серія, номер паспорта, ким і коли виданий та місце проживання); для юридичних осіб – найменування, місцезнаходження, банківські реквізити, організаційно-правова форма, ідентифікаційний код;

– вид діяльності, на який заявник має намір отримати ліцензію;

– термін дії ліцензії.

До заяви додаються такі документи:

– підприємцями-громадянами – копії документів, що засвідчують рівень освіти і кваліфікації, необхідний для здійснення відповідного виду діяльності, копії свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності;

– юридичними особами – копії свідоцтва про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності та установчих документів.

Заявник несе відповідальність згідно із законодавством за достовірність відомостей, викладених у заяві та доданих до неї документів. У ліцензії вказуються:

– найменування, ідентифікаційний код органу, що видав ліцензію;

– прізвище, ім'я, по батькові, адреса проживання, ідентифікаційний номер фізичної особи – платника податків та інших обов'язкових платежів або найменування і місцезнаходження, ідентифікаційний код юридичної особи;

– вид діяльності, на яку видається ліцензія; місце її здійснення;

– особливі умови та правила здійснення даного виду діяльності (ліцензійні умови);

– номер реєстрації ліцензії, дата її видачі та термін дії.

Ліцензія видається після прийняття рішення про її видачу та подання заявником до органу, що видає ліцензію, документа про внесення плати за видачу ліцензії.

Орган, що видає ліцензії, приймає рішення про видачу ліцензії або про відмову в її видачі у термін не пізніше 30 днів з дня одержання заяви та відповідних документів.

У видачі ліцензії може бути відмовлено у разі виявлення недостовірних даних у документах, поданих заявником, а також якщо вказаний у заяві вид діяльності відповідно до ліцензійних умов не може заявником здійснюватися. У рішенні про відмову у видачі ліцензії вказуються підстави відмови. Відмова у видачі ліцензії видається заявнику в письмовій формі. Вона може бути оскаржена в судовому порядку. Передання ліцензій іншим юридичним і фізичним особам забороняється.

Що стосується терміну дії ліцензії, то він установлюється органом, що її видає, і не може бути меншим, ніж три роки. Дія ліцензії може бути продовжена на новий термін за заявою суб'єкта підприємницької діяльності.

Орган, що видає ліцензію, має право припинити її дію на певний термін у разі порушення суб'єктом підприємницької діяльності ліцензійних умов; невиконання цим суб'єктом у визначений термін обов'язкових для виконання розпоряджень щодо додержання ліцензійних умов органу, спеціально уповноваженого Кабінетом Міністрів України, або органу, що видав ліцензію.

У разі усунення порушень, що призвели до припинення дії ліцензії, орган, що видав ліцензію, приймає рішення про поновлення її дії.

Порядок припинення та поновлення дії ліцензії визначає орган, спеціально уповноважений Кабінетом Міністрів України, або орган, що видав ліцензію.

Ліцензія може бути анульована у разі виявлення недостовірних даних у заяві на отримання ліцензії чи в документах, що додаються до неї; передання суб'єктом підприємницької діяльності ліцензії іншій особі; повторного або грубого порушення суб'єктом підприємницької діяльності ліцензійних умов.

Ліцензія вважається анульованою з дати прийняття рішення щодо анулювання ліцензії або з дати скасування державної реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності.

Мотивоване рішення про припинення дії ліцензії або її анулювання доводиться до відома суб'єкта підприємницької діяльності у п'ятиденний термін.

Рішення про припинення дії ліцензії або її анулювання може бути оскаржено суб'єктом підприємницької діяльності в судовому порядку.

У разі втрати ліцензії суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний у десятиденний термін повідомити про це орган, що видав ліцензію, та подати заяву про видачу дубліката ліцензії.

При зміні місцезнаходження або найменування юридичної особи (якщо зміна найменування пов'язана з реорганізацією) чи зміни відомостей, указаних у ліцензії, виданій підприємцю-громадянину, суб'єкт підприємницької діяльності зобов'язаний у десятиденний термін подати заяву органу, що видав ліцензію, для переоформлення ліцензії з наданням документів, що підтверджують зазначені зміни.

Переоформлення ліцензії проводиться протягом десяти днів з дати подання заяви та необхідних документів. За видачу та переоформлення ліцензії стягується плата.

Орган, що видає ліцензії, у разі недотримання порядку їх видачі несе відповідальність згідно із законодавством.

До обов'язків підприємства належить проведення природоохоронних заходів (у тому числі рекультивації земель і відновлення лісів після їх використання), які сприяють зменшенню викликаного виробництвом негативного впливу на навколишнє середовище. Фінансування цих заходів здійснюється за рахунок коштів підприємства. Підприємство відповідає за раціональне використання усіх природних ресурсів і відшкодовує витрати на відновлення та охорону природних ресурсів.

Спираючись на світовий досвід і враховуючи особливості становлення ринкових умов господарювання в Україні, держава формує сучасний механізм регулювання підприємництва.

Згідно із законодавством України з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва держава вживає такі заходи:

- на умовах і в порядку, передбачених чинним законодавством, надає земельні ділянки, передає підприємцю державне майно (виробничі та нежилі приміщення, законсервовані й недобудовані об'єкти та споруди, не використовуване устаткування), необхідні для здійснення підприємницької діяльності;

- сприяє організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування підприємств, підготовці і перепідготовці кадрів;

- здійснює первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або переданням їх у кредит підприємцям;

- стимулює за допомогою економічних важелів (цільових субсидій, податкових пільг тощо) модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння нових видів продукції та послуг;

- надає підприємцям цільові кредити;

- надає підприємцям інші види допомоги.

Держава законодавче забезпечує свободу конкуренції між підприємцями, захищає споживачів від проявів недобросовісної конкуренції та монополізму в будь-яких сферах підприємницької діяльності.

2.4 Форми, типи і моделі підприємницької діяльності

Підприємництво як форма ініціативної діяльності може бути представлена певними видами:

- будь-якими видами виробничої діяльності;

- різноманітними видами торговельної діяльності;

- діяльністю з надання послуг;

- комерційним посередництвом тощо.

Підприємницька діяльність може здійснюватись як в індивідуальній, так і в колективній формі. Перша означає здійснення її громадянами, тобто фізичними особами, вільними у встановленні своїх прав і обов'язків на основі договору (угоди) і у визначенні будь-яких умов договору (угоди), що не суперечать чинному законодавству. Друга – колективна – передбачає межі та процедури, які окреслені більш строго з участю держави. У таких випадках підприємницька діяльність здійснюється вже на основі та в межах тих завдань і повноважень, котрі відбиті у засновницьких документах й статутах підприємств (організацій) різних форм власності.

Зазначені вище форми підприємницької діяльності тісно корелюють з можливими її типами. Основні з них такі:

- малий бізнес, що базується на особистій власності або оренді;
- спільне підприємництво або партнерство, засноване на колективній власності;
- корпоративне підприємництво, засноване на акціонерній власності.

Багаторічний досвід господарювання у країнах з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що традиційно існують дві моделі підприємництва: класична та інноваційна, але на практиці можливе їх поєднання.

Класична модель підприємництва орієнтована на максимально ефективне використання наявних ресурсів підприємства. Схема підприємницьких дій за такої моделі достатньо проста і чітко окреслена: оцінка наявних ресурсів; вивчення можливостей досягнення поставленої мети; використання тієї можливості, яка зможе забезпечити максимальну віддачу від наявних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва передбачає активне використання будь-яких (у межах закону) і насамперед нових управлінських рішень для підприємницької діяльності, особливо коли бракує власних природних ресурсів. Схема дій за цієї моделі підприємницької діяльності така: формулювання головної мети; вивчення зовнішнього середовища з метою пошуку альтернативних можливостей; порівняльна оцінка власних ресурсів і знайдених можливостей; пошук зовнішніх додаткових джерел ресурсів; аналіз можливостей конкурентів; реалізація завдань згідно з вибраною концепцією.

Для започаткування і тривалого здійснення підприємництва необхідні самі підприємці. Останніх небезпідставно вважають центральними особами у бізнесі. Підприємця інколи порівнюють з полководцем, здатним з меншими силами виграти бій у кількісно переважаючого противника. Держава буде багатою, якщо принаймні 5-7 % її активного населення матиме нахил до підприємництва.

2.5 Правове забезпечення підприємництва

Підприємницька діяльність в Україні не є стихійною і некерованою. За умов удосконалення ринкових відносин вона відчуває на собі сильний керуючий вплив з боку держави.

Державне регулювання підприємництва забезпечується за допомогою спеціального державно-правового механізму, який складається, по-перше, з організаційно-структурних формувань, по-друге, з адміністративно-правових засобів впливу на відносини, що складаються в даній сфері.

Організаційно-структурні формування – це виконавчо-розпорядчі органи держави і місцевого самоврядування, наділені управлінськими повноваженнями у сфері підприємництва. На практиці відомі два таких органи: а) спеціально створені для реалізації державної політики у сфері підприємництва, наприклад, Державний комітет України з питань розвитку підприємства; б) що виконують регулюючі функції у сфері підприємництва поряд з іншими функціями державного управління, наприклад, МВС України здійснює видачу ліцензій на такі види підприємницької діяльності, як виготовлення і реалізація спеціальних засобів, споряджених речовинами сльозоточивої дії; виготовлення, ремонт та реалізацію спортивної вогнепальної зброї.

Адміністративно-правові засоби – це перш за все акти управління, призначені для регулювання відносин у сфері підприємництва. До них належать: Конституція України, закони України, укази та інші акти Президента України, нормативні документи Кабінету Міністрів, акти міністерств, інших органів виконавчої влади, місцевих державних адміністрацій, органів місцевого самоврядування.

Сьогодні підприємництво в Україні має досить визначені конституційні засади. Принципове значення для правового регулювання підприємства, його нормативно-правового забезпечення мають положення Конституції України про право на підприємницьку діяльність, захист конкуренції у підприємницькій діяльності, обмеження монополізму (ст. 42), про право приватної власності, яке є непорушним (ст. 41). Конституція закріплює забезпечення з боку держави захисту прав усіх суб'єктів права власності й господарювання, визначає, що всі суб'єкти права власності рівні перед законом (ст. 13), встановлює право власності громадян та юридичних осіб на землю тощо. Вихідні конституційні положення про підприємництво знайшли свій розвиток у проекті Цивільного кодексу України.

Центральне місце в системі правових актів, що регламентують підприємницьку діяльність, які розвивають і конкретизують відповідні положення Конституції України, належить Закону України «Про підприємництво» від 26 лютого 1991 р. (з наступними змінами та доповненнями). Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні засади здійснення підприємницької діяльності (підприємництва) громадянами та юридичними особами на території України, встановлює конкретні гарантії свободи підприємництва та його державної підтримки.

У ст. 15 даного Закону зафіксовано, що правове регулювання підприємницької діяльності здійснюється в цілях забезпечення свободи конкуренції між підприємцями, недопущення монополізму і захисту прав споживачів.

Держава взяла на себе обов'язок підтримувати і гарантувати розвиток підприємництва незалежно від його організаційно-правових форм, проголо-

сила рівність усіх форм власності, а також рівні можливості доступу підприємців до матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів (ст. 12 Закону «Про підприємництво»).

Держава заявила про свою готовність створити інфраструктуру підприємництва, надавати підприємцям на умовах і в порядку, передбаченому законодавством, земельні ділянки, державне майно і цільові кредити, а також сприяти їх матеріально-технічному й інформаційному обслуговуванню, підготовці та перепідготовці відповідних кадрів.

Визначені також основи, на яких ґрунтуються відносини органів державного управління з підприємцями. У цьому Законі йдеться, що органи державного управління будують свої взаємини з підприємцями, застосовуючи податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і відсотків по державних кредитах; податкових пільг; цін і правил ціноутворення; цільових дотацій; валютного курсу; розмірів економічних санкцій. Крім того, вони використовують державне майно і систему резервів; ліцензії, патенти, концесії, лізинг; соціальні, економічні та інші нормативи; республіканські і регіональні програми; угоди на виконання робіт і поставок для державних потреб. Разом з тим, вони не втручаються у господарську діяльність підприємців, якщо вона не зачіпає прав державних органів по здійсненню контролю за нею.

Важливе значення для розвитку підприємництва мають правила і порядок реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності, оскільки саме в результаті державної реєстрації здійснюється їх легалізація, набуваються права і обов'язки у даній сфері, встановлюється відповідний правовий статус.

Здійснюється така реєстрація відповідно до Положення про державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності, що затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 25 травня 1998 р.

Це Положення визначає порядок державної реєстрації та перереєстрації суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності, за винятком окремих видів суб'єктів підприємницької діяльності, для яких законами України встановлено спеціальні правила державної реєстрації (наприклад, банківські установи), а також порядок її скасування.

Важливу роль у адміністративно-правовому регулюванні підприємництва відіграє ліцензування підприємницької діяльності. У Концепції розвитку державної системи ліцензування підприємницької діяльності за її видами, що затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 23 вересня 1996 р., зазначено, що ліцензування – є складовою частиною державного регулювання підприємництва в Україні. Воно спрямоване на забезпечення єдиної державної політики у цій сфері і впроваджується відповідно до Конституції України, щодо права кожного на здійснення підприємницької діяльності, яка не заборонена законом.

Головним завданням ліцензування є захист економічних та інших інтересів держави, її громадян шляхом встановлення з боку держави певних умов і правил здійснення окремих видів підприємницької діяльності.

З липня 1998 р. Кабінет Міністрів України своєю постановою затвердив Положення про порядок ліцензування підприємницької діяльності. Це Положення визначає порядок видачі, переоформлення, зупинення, анулювання та поновлення дії ліцензій, обліку виданих ліцензій та розмір плати за їх видачу.

2.6 Підприємницькі договори: типові, загальні і специфічні умови договору

Договірні взаємовідносини це є одне із невід'ємних і основних складових у взаємовідносинах, партнерських зв'язках в підприємницькій діяльності. Адже, за теперішніх умов в нашій країні практично не можливо займатись підприємницькою діяльністю та співпрацювати з партнерами без укладення договорів або угод. Вони складають невід'ємну частину господарської діяльності кожного підприємства.

Партнерські зв'язки – це такі договірні відносини, які встановлюються між підприємцями і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату (успіху) за рахунок обміну наслідками своєї діяльності.

У всіх галузях економічного, соціального, культурного і політичного життя суспільства взаємовідносини юридичних і фізичних осіб мають переважно договірний характер. При цьому варто окремо наголосити, що в усіх сферах господарювання організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах.

Договір (контракт, угода) – форма закріплення партнерських зв'язків, а саме предмета договору, взаємних прав і обов'язків, наслідків порушення домовленостей.

Договір має забезпечувати оптимальне співвідношення волі людини, її інтересів з інтересами і потребами контрагентів (партнерів) суспільства. Так, партнерські зв'язки підприємця розвиваються за двома основними напрямками: перший – відносини з постачальниками всього необхідного для організації процесу виробництва; другий – відносини зі споживачами (клієнтами) всього того, що продукується підприємцем для ринку.

У різних сферах з метою організації людських взаємовідносин застосовується дуже багато видів і форм договорів. Насамперед треба знати, що у ринковій системі господарювання існує два види договорів: установчий і підприємницький.

Установчий договір – письмовий документ; що свідчить про волевиявлення фізичних або юридичних осіб щодо створення (заснування) нової організаційно-правової структури задля реалізації будь-якої конкретної підприємницької ідеї.

Підприємницький договір відображає волевиявлення сторін стосовно не організації (створення, заснування), а безпосереднього здійснення підприємницької діяльності; він не передбачає (не вимагає) об'єднання сторін, що домовляються між собою, в певну організаційну форму.

Зміст прав і обов'язків партнерів залежить від предмета договору.

Ним можуть бути, наприклад, купівля-продаж, оренда, кооперування, посередництво тощо. Виходячи з цього, підприємницький договір відповідно до його предмета завжди має якусь конкретну форму.

Підприємець звичайно намагається визначити типові форми договорів, котрі він міг би використати як основу для укладення певного конкретного договору. Можна виокремити такі групи підприємницьких договорів за сферами діяльності:

- купівля-продаж, оренда і лізинг
- підрядні послуги;
- трудові відносини;
- страхування;
- розрахунки і кредитування;
- зовнішньоекономічна діяльність;
- інші види договорів (табл. 2.2).

Договір на поставку товарів через посередника укладається на поставку фірмою-посередником певних товарів покупцям з обумовленою формою оплати. Він за структурою містить розділи:

- 1) предмет договору та інші загальні умови;
- 2) зобов'язання сторін;
- 3) організація поставок продукції;
- 4) надання послуг покупцеві;
- 5) ціни і порядок розрахунків;
- 6) майнова відповідальність;
- 7) заключні положення (адреси, відвантажувальні і банківські реквізити тощо).

Договір про аукціонний продаж товарів є документальним оформленням угоди (операції) стосовно прилюдного продажу товару (поштучно або лотами) виробника за найвищу ціну з виплатою до початку аукціону його організаторові певної винагороди.

Державний контракт є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок державного бюджету, і поповнення державного резерву. За своїм змістом державний контракт визначає права й обов'язки сторін при виконанні поставок продукції. Здебільшого в ньому міститься кілька груп показників (найменування, обсяг у натуральних показниках, прийнятна для обох сторін ціна, термін поставки), порядок відшкодування збитків за умови господарського ризику тощо.

Лізингова угода – договір між продуцентом і споживачем щодо довгострокової оренди машин, устаткування, приладів, транспортних засобів та інших технічних засобів виробництва. У такому договорі визначаються: кількість, якість, строки і порядок надання і повернення технічних засобів; розрахунки за користування; додаткові послуги; майнова відповідальність; додаткові умови; юридичні адреси і розрахункові рахунки.

Колективний договір – це угода між трудовим колективом в особі профспілки й адміністрацією підприємства (фірми, установи)» що укладається або уточнюється щорічно. Цей договір регулює виробничі трудові й

Таблиця 2.2 – Класифікація підприємницьких договорів (контрактів, угод) за сферами діяльності

	Сфера діяльності	Перелік договорів за назвою
1	Купівля-продаж, оренда і лізинг	1.1. Договір купівлі-продажу продукції, виробленої підприємством 1.2. Договір на поставку товарів 1.3. Договір про аукціонний продаж товарів 1.4. Договір про виготовлення продукції з сировини і матеріалів замовника (давальницької сировини) 1.5. Договір продажу майна підприємства іншим юридичним особам 1.6. Державний контракт 1.7. Державне замовлення 1.8. Договір оренди майна 1.9. Лізингова угода
2	Підрядні послуги	2.1. Договір про консалтинг та інформаційне обслуговування підприємств і організацій 2.2. Договір про надання юридичних послуг 2.3. Договір про надання аудиторських послуг 2.4. Договір про надання брокерських послуг 2.5. Договір про рекламні послуги 2.6. Договір на виконання науково-дослідних робіт
3	Трудові відносини	3.1. Колективний договір 3.2. Тарифна угода 3.3. Договір (контракт) про наймання керівника 3.4. Договір (контракт) про наймання працівника
4.	Страховання	4.1. Договір особистого страхування від нещасних випадків 4.2. Договір страхування майна підприємств і громадян 4.3. Договір обов'язкового медичного страхування 4.4. Договір добровільного медичного страхування 4.5. Договір страхування транспортних засобів
5	Розрахунки і кредитування	5.1. Договір на розрахункове і касове обслуговування 5.2. Договір поручительства 5.3. Договір позики із заставним забезпеченням 5.4. Кредитний договір 5.5. Договір застави
6	Зовнішньоекономічна діяльність	6.1. Договір на декларування товарів, що підлягають митному контролю 6.2. Договір на транспортно-експедиційне обслуговування зовнішньоторговельних вантажів 6.3. Ліцензійний договір загального типу 6.4. Договір консигнації 6.5. Агентський договір 6.6. Договір на закупівлю товарів по імпорту 6.7. Договір поставки товарів по експорту
7.	Інші договори	7.1. Договір доручення 7.2. Договір комісії 7.3. Договір про спільну діяльність

економічні відносини між суб'єктами господарювання (колективом і адміністрацією). У ньому передбачаються заходи стосовно створення сприят-

ливих і безпечних умов праці, впровадження нових технологій та устаткування, що полегшують працю і поліпшують стан довкілля, забезпечення зростання продуктивності й оплати праці, професійної підготовки і підвищення кваліфікації персоналу, соціального захисту працівників.

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій. Тарифні угоди укладаються на трьох рівнях: міжгалузевому (генеральна тарифна угода між Урядом і Федерацією профспілок України); галузевому (галузева тарифна угода); фірмовому (як складова частина колективного договору).

Договір обов'язкового медичного страхування може укладатися між страховою медичною установою (страховиком) і підприємством в особі його керівника (страхувальником) щодо страхування персоналу. Предметом договору є оплата страховиком медичних послуг громадянам – працівникам страхувальника та сплата страхувальником певних внесків у обумовлені договором строки.

Кредитний договір укладається між відповідним банком (інвестиційним фондом) і підприємством про надання певної суми кредиту на умовах, визначених даним договором, зі сплатою певного відсотка за користування позиковими коштами. Його детальний зміст визначається обов'язковими розділами: предмет договору; умови кредитування; права і обов'язки сторін; порядок укладення договору; додаткові умови договору; юридичні адреси і розрахункові рахунки сторін.

Договір поручительства укладається між трьома сторонами (поручителем, кредитором і боржником) і кваліфікується як доповнення до кредитного договору. Підставою договору є дійсна вимога кредитора до боржника по зобов'язаннях останнього, встановлених кредитним договором. Поручитель зобов'язується відповідати перед кредитором у тій самій мірі, що й боржник; він повинен протягом обумовленого терміну з моменту настання строку платежу відшкодувати кредитору несплачену боржником суму.

Ліцензійний договір загального типу укладається між ліцензіаром (власником новацій) і ліцензіатом (особою, що хоче набути права на їх використання) щодо надання виключної ліцензії на використання винаходів, захищених авторськими свідоцтвами або патентами, а також «ноу-хау» за певну винагороду у вигляді пашуального платежу чи роялті. Ліцензійний договір є порівняно складним за змістом документом і містить, як правило, такі розділи: 1) визначення термінів; 2) предмет договору; 3) технічна документація; 4) вдосконалення і поліпшення (щодо винаходів, «ноу-хау», продукції по ліцензії); 5) гарантії та відповідальність; 6) технічна допомога в освоєнні виробництва продукції по ліцензії; 7) платежі, збори і податки; 8) інформація і звітність; 9) забезпечення конфіденційності; 10) захист відступлених прав; 11) реклама; 12) вирішення суперечок; 13) термін дії договору та умови його скасування; 14) інші умови.

Договір про спільну діяльність належить до порівняно нескладних документів господарського призначення, згідно з якими організується спільна діяльність без створення для цієї мети юридичної особи. За укладе-

ним договором про спільну діяльність створюється фактично просте товариство, учасники котрого об'єднують майно і зусилля задля досягнення загальної господарської або іншої мети. У такому договорі істотною є умова щодо здійснення учасниками майнових або грошових внесків, які стають загальною пайовою власністю. Порядок розподілу доходів, покриття витрат і збитків, що виникають у процесі спільної діяльності, визначаються за згодою між її учасниками.

Оскільки договір будь-якого типу характеризує певний компроміс сторін, то й форма, в якій його укладають, має вільний (типовий) характер. Типові форми договорів позбавлені обов'язковості (директивності). Їх використовують як основу для укладення конкретного договору. Водночас варто зазначити, що існують певні вимоги які треба виконувати за підготовки і юридичного оформлення будь-якого договору.

Оскільки зміст договору визначається, про що вже йшлося раніше, його предметом, то задля ілюстрації можна навести, наприклад зміст договору купівлі-продажу. Цей договір включає такі складові:

- 1) предмет договору;
- 2) кількість товару;
- 3) якість пропонованої на продаж продукції;
- 4) відпускна (договірні) ціна одиниці товару;
- 5) форма оплати;
- 6) термін поставки;
- 7) упаковка (перелік вимог щодо цього);
- 8) порядок приймання товару;
- 9) штрафні санкції;
- 10) форс-мажорні обставини;
- 11) вирішення суперечок;
- 12) інші умови договору.

Правове регулювання відносин, котрі виникають у процесі реалізації економічних інтересів партнерів, покладено на особливу галузь права – договірне право.

Робота з формулювання умов договору належить до підготовчого періоду. На цій стадії підприємець формулює умови договору не лише у вигідній для себе, а й у прийнятній для партнера формі. Однак для проведення цієї підготовчої роботи необхідно знати, в яких можливих формах можна формулювати ту чи іншу умову договору.

Виконання укладеного договору повинно строго відповідати його умовам. Для того, щоб визначити ступінь виконання або невиконання прийнятих сторонами зобов'язань, необхідно встановити точний зміст умов договору. Жодна зі сторін не повинна тлумачити умови договору по-своєму. Тому в формулюванні договорів та їхніх умов, як правило, беруть участь кваліфіковані юристи, інші спеціалісти і досвідчені практики.

У країнах «загального права» ці питання вирішуються на основі вже розроблених і широко використовуваних стандартів та інших нормативних документів. Саме про це йтиметься далі.

На практиці існують певні вимоги, котрих партнери мають дотримуватись у процесі підготовки умов договору. Передовсім це стосується структури документа. Як уже зазначалось, будь-який договір складається з преамбули, основної і заключної частин.

Преамбула – це своєрідний вступ до самого договору, в ній мають бути зазначені:

назва договору (договір купівлі-продажу, бартерний договір тощо);

вказівка щодо місця і часу укладення договору;

фіксування факту укладення договору згідно з тими умовами, які викладені у самому тексті;

юридична назва підприємницьких утворень (партнерів, сторін договору); причому виробник (посередник) записується першим, а покупець (споживач) – відповідно другим.

Основна частина договору складається зі специфічних і загальних умов.

До специфічних належать лише ті умови, котрі є характерними для конкретної угоди (наприклад, ціна товару).

Як правило, специфічні умови договору охоплюють таке:

предмет договору і кількість товару;

якість товару;

знижка з ціни або надвишка до ціни (якщо вони застосовуються);

базові умови поставки;

форма оплати;

термін поставки;

маркірування, пакування, тара;

здавання-приймання товару;

відповідальність сторін;

наявні застереження (наприклад, заборона перепродажу товару).

Саме специфічні умови договору становлять тему і зміст обговорення партнерами. Ось чому конкретну форму можливої зі специфічних умов ретельно обмірковує підприємець при підготовці до переговорів про укладення угоди (договору).

До загальних умов договору належать ті його змісту. Такими положеннями є:

арбітражний припис (застереження);

форс-мажорні обставини тощо.

У заключній частині договору містяться:

юридичні адреси сторін (партнерів);

усі додатки, що є невід'ємними частинами договору (ескізи товару, зразки тощо);

підписи сторін (партнерів);

місце і дата укладення договору.

Питання для закріплення матеріалу

1. Сутність господарської діяльності.

2. Державна реєстрація суб'єктів підприємництва.
3. Установчі документи суб'єкта підприємницької діяльності.
4. Регулювання господарської та підприємницької діяльності в Україні.
5. Сутність і порядок ліквідації суб'єктів підприємництва.
6. Ліцензування та патентування певних видів господарської діяльності.
7. Основні засоби регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання.
8. Права та обов'язки суб'єктів господарювання.
9. Сутність некомерційної господарської діяльності.
10. Сутність і значення економічної стратегії та економічної тактики суб'єкта підприємницької діяльності.
11. Порядок ліквідації суб'єктів підприємництва.
12. Договірні взаємовідносини у підприємстві.
13. Істотні умови у господарському договорі.
14. Сутність та механізм застосування господарських санкцій.

Тести до теми 2

1. Підприємництво – це:
 - а) самостійна систематична господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на досягнення економічних, соціальних та інших результатів без мети одержання прибутку;
 - б) господарська діяльність організації, створеної і зареєстрованої у встановленому законом порядку, певним чином організованої як єдине ціле, що має організаційну структуру і органи, які здійснюють її правоздатність;
 - в) самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

2. Агент, який здійснює посередницьку діяльність шляхом реалізації продукції з власного складу на підставі договору-доручення, називається:
 - а) консигнантом;
 - б) дилером;
 - в) дистриб'ютором;
 - г) комісіонером.

3. Торгові дома як суб'єкти підприємницької діяльності займаються:
 - а) торгівлею масовими товарами;
 - б) організацією виставок, презентацій;
 - в) здійсненням експортно-імпортних операцій;
 - г) продажем товарів з доставкою додому.

4. Оптова торгівля товарами масового вжитку відбувається на біржі:
 - а) фондовій;
 - б) валютній;

- в) фінансовій;
- г) товарній.

5. Операція, згідно з якою партнери визначають товар, що має бути поставлений, а конкретний асортимент визначається згодом і оформляється у вигляді додатку до угоди:

- а) зустрічна поставка;
- б) бартер;
- в) комерційна тріангуляція;
- г) форвардна угода;
- д) факторинг.

6. Перепродаж товарів від свого імені за власний рахунок здійснює:

- а) комівояжер;
- б) дилер;
- в) дистриб'ютор;
- г) комісіонер;
- д) брокер.

7. Біржа, на якій здійснюються операції купівлі-продажу цінних паперів, називається біржею:

- а) праці;
- б) валютною;
- в) товарною;
- г) фондовою;
- д) фінансовою.

8. Консалтингові послуги належать до діяльності:

- а) виробничої підприємницької, що має основний характер;
- б) виробничої підприємницької, що має допоміжний характер;
- в) посередницької;
- г) маркетингової.

9. До основних функцій підприємницької діяльності належать:

- а) творча;
- б) ресурсна;
- в) законодавча;
- г) організаційно-супровідна;
- д) контрольна.

10. Продаж товарів з доставкою покупцям здійснює:

- а) комівояжер;
- б) дилер;
- в) консигнант;
- г) комісіонер;
- д) брокер.

ТЕМА 3 ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

3.1 Класифікація підприємств і їх практичне значення

Для забезпечення ефективного господарювання за ринкових умов, кваліфікованого управління підприємствами винятково важливою є їхня чітка й повна класифікація за певними ознаками. Достатньо повну класифікацію підприємств можна забезпечити, користуючись такими ознаками:

- 1) мета та характер діяльності;
- 2) форма власності;
- 3) національна належність капіталу;
- 4) правовий статус і форма господарювання;
- 5) галузево-функціональний вид діяльності;
- 6) технологічна й територіальна цілісність;
- 7) розмір за кількістю працівників (рис. 3.1).

Діяльність переважної більшості підприємств має комерційний характер з одержанням прибутку. До некомерційних належать здебільшого добродійні, освітянські, медичні, наукові та інші організації невиробничої сфери народного господарства.

Приватними є підприємства, що належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили. До цього виду відносять також ті *індивідуальні та сімейні* підприємства, але тільки на особистій праці (праці членів сім'ї).

Колективне – це таке підприємство, що ґрунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації.

Комунальне – підприємство, яке засноване на засадах власності відповідної територіальної громади.

Державними є підприємства, засновані на державній власності.

До державних належать також так звані *казенні підприємства*, тобто підприємства, які не підлягають приватизації. Рішення про перетворення державного підприємства на казенне приймає Кабінет міністрів України за однією з таких умов: а) підприємство провадить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до чинного законодавства може здійснюватись тільки державним підприємством; б) головним споживачем продукції підприємства (понад як 50 відсотків) є держава; в) підприємство є суб'єктом природних монополій.

За національною належністю капіталу заведено розрізняти підприємства (фірми): *національні* – капітал належить підприємцям своєї країни; *закордонні* – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або у тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження; *змішані* – капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підп-

приємства; якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, то його називають спільним.

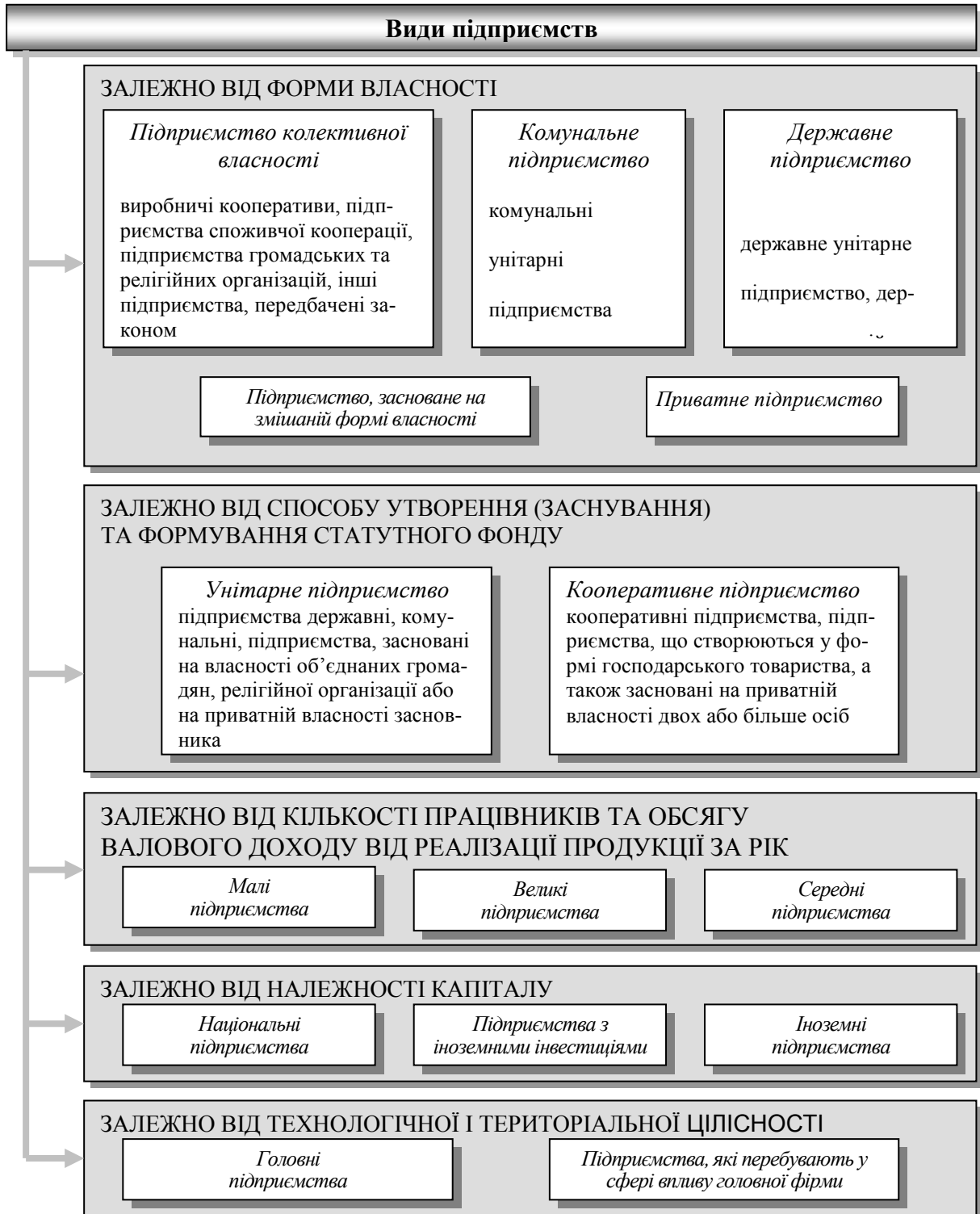


Рисунок 3.1 – Класифікація підприємств

Найбільш важливою є класифікація підприємств (фірм) за правовим статусом і формою господарювання. *Одноосібне підприємство* є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як

самостійне або як філіал іншого підприємства (фірми). Форму одноосібних підприємств мають переважно малі за кількістю працівників фірми.

Кооперативні підприємства (кооперативи) – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їхньою ознакою є особиста участь кожного у спільній діяльності, використання власного або орендованого майна. В економіці України функціонують два основні типи кооперативів: виробничі й споживчі. У перспективі можна очікувати великого поширення кооперативів також і в інших сферах діяльності – науковій, фінансовій, страховій тощо.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є *орендні підприємства*. Оренда полягає в тимчасовому (на договірних засадах) володінні й користуванні майном, необхідним орендарю для здійснення підприємницької діяльності. Об'єктами оренди можуть бути цілісні майнові комплекси державних підприємств або їхніх структурних підрозділів (філій, цехів, дільниць), а також окремі одиниці майна.

Виокремлювані за цією ознакою *господарські товариства* є об'єднаннями підприємців. У більшості країн з ринковою економікою такі товариства залежно від характеру інтеграції (осіб чи капіталу) та міри відповідальності за зобов'язаннями (повна чи часткова) поділяються на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні та акціонерні.

Повне товариство (товариство з повною відповідальністю) – товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства всім своїм майном. *Товариством з обмеженою відповідальністю* вважається таке, що має статутний фонд, поділений на частини, розмір котрих визначається засновницькими документами; учасники цього товариства несуть відповідальність у межах їхнього внеску. *Командитним* є товариство, яке, поряд із членами з повною відповідальністю, включає одного чи більше учасників, відповідальність котрих обмежується особистим внеском у майно такого товариства.

Найбільш розвинутою формою господарських товариств є *акціонерне товариство*. Головним атрибутом такого товариства служить *акція* – цінний папір без встановленого терміну обігу, який свідчить про пайову участь в статутному фонді товариства; підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним; дає учаснику товариства право на одержання частки прибутку у вигляді дивіденду та участь у розподілі майна за ліквідації товариства. Акціонерні товариства бувають двох видів: *відкритого типу*, акції якого розповсюджуються через відкриту передплату та купівлю-продаж на фондових біржах; *закритого типу*, акції котрого можуть розповсюджуватися лише між його засновниками.

Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: *фінансові* – створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів на акції; *економічні* – акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим

володінням акціями; *соціальні* – акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів, перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства.

Технологічну і територіальну цілісність мають так звані *материнські (головні) підприємства або фірми*. Особливістю їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. Залежно від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу і ступеня підпорядкованості, підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні, асоційовані та філії. *Дочірнє підприємство (компанія)* – юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій. *Асоційоване підприємство* є формально самостійним, але в силу різних причин воно залежить від головної фірми і мусить підпорядкуватися її стратегічним цілям. На відміну від дочірніх та асоційованих підприємств *філія* не користується юридичною і господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

З-поміж суб'єктів господарської діяльності окремо виділяють *мали (дрібні) підприємства*, що становлять основу малого бізнесу. До них належать суб'єкти господарювання з кількістю працівників: у промисловості та будівництві – до 200 осіб; в інших галузях виробничої сфери – до 50 осіб; науці й науковому обслуговуванні – до 100 осіб; галузях невиробничої сфери – до 25 осіб; роздрібній торгівлі – до 15 осіб. Окрім того, віднедавна офіційно заведено називати мікропідприємствами суб'єктів малого підприємництва із середньообліковою кількістю працюючих до 10 осіб та обсягом виручки від продажу продукції (надання послуг) до 250 тис. грн за рік.

Класифікація на належність підприємств (фірм) за галузево-функціональним видом діяльності здебільшого є зрозумілою із самої назви окремих їхніх груп (видів). Пояснення потребують хіба що *лізингові підприємства*. У світовій економіці під такою назвою фігурують міжнародні орендні фірми-продуценти, які за відповідну плату здають в оренду товари споживчого призначення, обчислювальну техніку, різноманітне технологічне устаткування, транспортні засоби тощо.

3.2 Форми добровільного й інституційного об'єднання підприємств

Господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їхнього майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. Засновниками й учасниками товариства можуть бути суб'єкти господарювання, інші учасники господарських відносин, а також громадяни, які не є суб'єктами господарю-

вання. До господарських товариств належать: акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Види господарських товариств

Вид товариства	Характеристика товариства
Акціонерне товариство	Товариство, статутний фонд якого поділений на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості належних їм акцій. Акціонерні товариства можуть бути відкритими або закритими. Акції відкритого акціонерного товариства можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки і купівлі-продажу на біржах. Акції закритого акціонерного товариства розподіляються між засновниками або серед заздалегідь визначеного кола осіб і не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі
Товариство з обмеженою відповідальністю	Товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном, а його учасники несуть ризик збитків у межах своїх вкладів
Товариство з додатковою відповідальністю	Товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном, а в разі його недостатності учасники несуть додаткову солідарну відповідальність у кратному розмірі до вкладу кожного з учасників
Повне товариство	Товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язання підприємства всім своїм майном
Командитне товариство	Товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, на яке за законом може бути звернено стягнення (повні учасники – компліментарії), а інші учасники, присутні в діяльності товариства лише своїми вкладками (вкладники – командисти)

Учасниками повного товариства, повними учасниками командитного товариства можуть бути лише особи, зареєстровані як суб'єкти підприємництва.

За національною приналежністю капіталу заведено розрізняти підприємства:

1) національні – капітал належить підприємцям своєї країни;
 2) у разі, якщо в статутному фонді підприємства іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями;

3) іноземні – капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження.

Технологічну й територіальну цілісність мають так звані материнські (головні) підприємства, які контролюють інші фірми. Залежно від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу і ступеня підпорядкованості, підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на:

– дочірні – юридично самостійні організаційні утворення, що здійснюють комерційні операції і складають звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій;

– асоційовані є формально самостійними, але з різних причин залежать від головної фірми і мусять підпорядковуватися її стратегічним цілям. Залежність між асоційованими підприємствами може бути простою і вирішальною.

Проста залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі, якщо одне з них має можливість блокувати прийняття рішень іншим (залежним) підприємством, які повинні прийматися відповідно до закону або установчих документів цього підприємства кваліфікованою більшістю голосів.

Вирішальна залежність між асоційованими підприємствами виникає у разі, якщо між підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування за рахунок переважної участі контролюючого підприємства в статутному фонді або загальних зборах чи інших органах управління іншого (дочірнього) підприємства, зокрема володіння контрольним пакетом акцій. Відносини вирішальної залежності можуть встановлюватися за умови отримання згоди відповідних органів Антимонопольного комітету України.

Про наявність простої і вирішальної залежності має бути зазначено у відомостях державної реєстрації залежного (дочірнього) підприємства і опубліковано в органах преси.

Філії не користуються юридичною й господарською самостійністю, не мають власного статуту та балансу, діють від імені і за дорученням головного підприємства, мають однакову з ним назву.

Підприємства залежно від кількості працівників та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік можуть бути віднесені до малих, середніх або великих підприємств.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працівників за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної п'ятистам тисячам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує тисячу осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну п'яти мільйонам євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні. Усі інші підприємства визнаються середніми.

З метою запровадження спрощеної системи оподаткування до суб'єктів малого підприємництва відносять:

– юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких за рік середньо-облікова чисельність працівників не перевищує 50 осіб і обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн гривень.

– фізичні особи, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи і у трудових відносинах із якими, разом із членами їхніх сімей, протягом року перебуває не більш як 10 осіб та обсяг виручки яких від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 500 тис. гривень.

Класифікаційна приналежність підприємств (фірм) за галузево-функціональним видом діяльності здебільшого є зрозумілою із самої назви окремих їхніх груп (видів).

3.3 Основні види інтеграційних утворень

Об'єднання підприємств – господарська організація, утворена у складі двох або більше підприємств із метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних і соціальних завдань.

Об'єднання підприємств утворюються підприємствами на добровільних засадах або за рішенням органів, які мають право утворювати об'єднання підприємств. В об'єднання підприємств можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав, а підприємства України можуть входити в об'єднання підприємств, утворених на території інших держав.

Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або як тимчасові об'єднання і є юридичною особою.

Пошук ефективно організованих форм об'єднань є однією з головних проблем світового економічного розвитку. У світовій практиці склалися різні типи інтеграційних об'єднань, які різняться залежно від цілей співпраці, характеру господарських відносин між учасниками, ступеня самостійності. Це асоціації, концерни, консорціуми, синдикати, корпорації, холдинги, вільні зони, промислово-фінансові групи, пули тощо.

Законодавство України називає чотири види господарських об'єднань: асоціації, корпорації, консорціуми і концерни. Цей перелік дає змогу певною мірою диференціювати наявні види об'єднань, виявляти їхні відмінності. Проте наведений перелік не має вичерпного характеру. У законодавстві зазначено можливість створення інших об'єднань за галузевими, територіальними та іншими принципами. Це дозволяє включати в сферу дії нові види об'єднань, раніше не відомі в практиці діяльності наших підприємств.

Типологію основних видів інтеграційних структур, що існують у світовій практиці, наведено на рис. 3.2.

Асоціація визначається в законодавстві як договірне об'єднання, створене з метою постійної координації діяльності. Зауважимо, що асоціація є

добровільним об'єднанням юридичних і фізичних осіб для досягнення загальної господарської, наукової, культурної чи будь-якої іншої некомерційної мети.

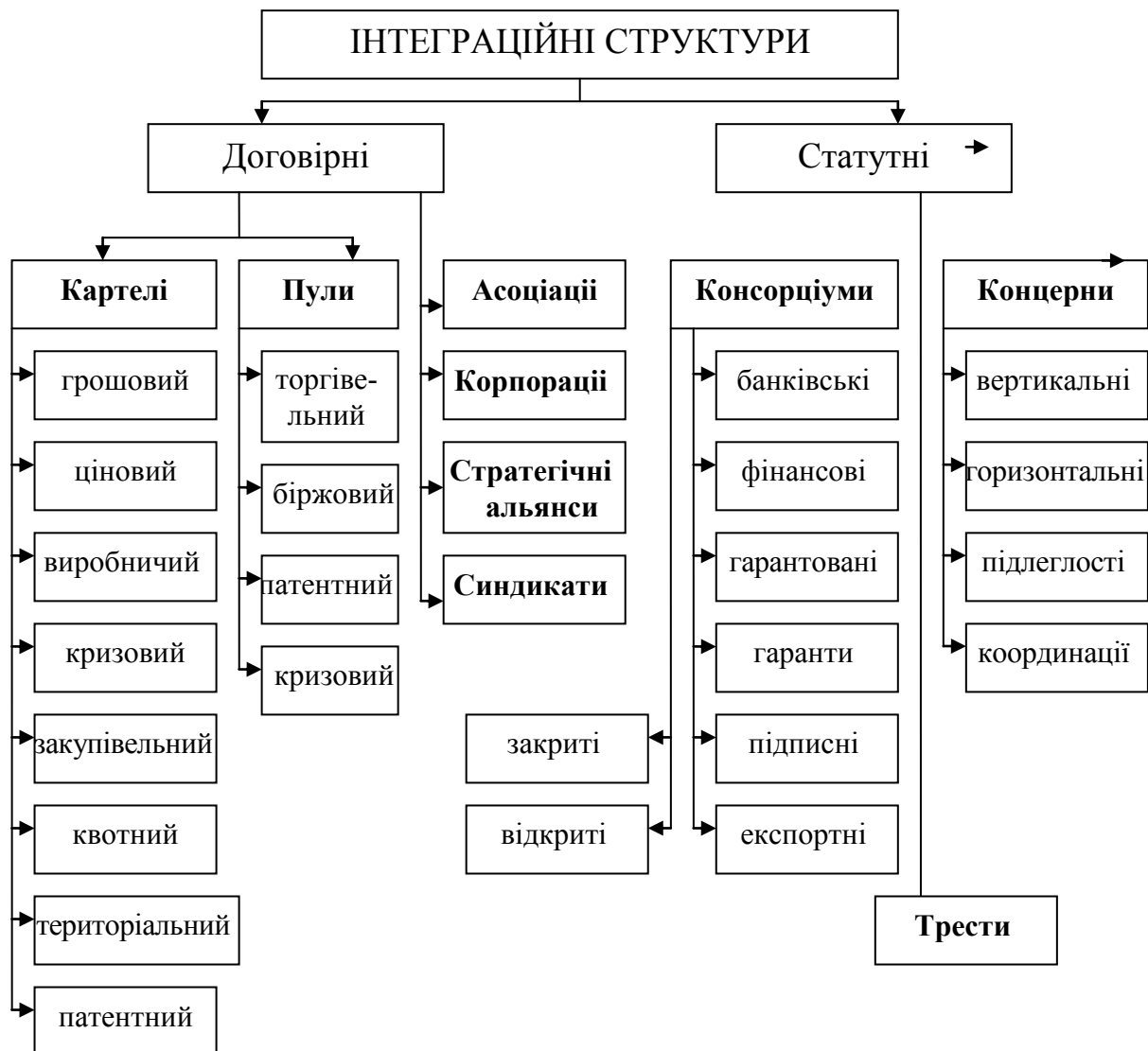


Рисунок 3.2 – Основні типи інтеграційних структур

Якщо за рішенням учасників асоціації доручається здійснення підприємницької діяльності, така асоціація має бути перетворена на господарське товариство.

Одним із різновидів асоціації може бути торговельна асоціація – структура з обміну інформацією між компаніями певної галузі та лобювання загальних інтересів в уряді і законодавчих органах.

Асоціація набула значного поширення як один із провідних видів об'єднань. Це пояснюється універсальним характером здійснення спільної діяльності. Асоціація вигідно відрізняється від концерну і корпорації невеликим ступенем централізації, від консорціуму – широтою сфер діяльності підприємств і організацій, що входять до її складу.

Управління в асоціації може здійснюватися як спеціально створеним

органом, так і головною юридичною особою за узгодженням з її членами. При цьому створений орган управління асоціацією здебільшого стає інформувальним та координувальним центром. Він забезпечує узгоджену діяльність за окремими видами і напрямками роботи.

Члени асоціації зберігають свою юридичну самостійність і можуть поєднувати свою діяльність у ній з участю в інших асоціаціях і господарських об'єднаннях.

У межах асоціації їх учасники координують виконання окремих спільних завдань чи спільно здійснюють частину неосновних функцій. Обмеженість зв'язків між членами асоціації робить неможливою взаємну майнову відповідальність за боргами учасників і асоціації в цілому. Крім того, асоціація не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність жодного з її учасників.

Найбільш характерними рисами координаційної діяльності і функціями асоціації, які не суперечать антимонопольному законодавству, можуть бути такі:

- надання учасникам централізованих послуг у вигляді юридичних консультацій, допомога в здійсненні експорту, кредитуванні, підготовці і перепідготовці кадрів;

- інформаційний пошук і забезпечення членів асоціації матеріалами по сучасних технічних розробках, промислових стандартах, промисловій статистиці;

- забезпечення членів асоціації ринковою інформацією; здійснення рекламних заходів зі сприяння експорту і стимулювання попиту на внутрішньому ринку;

- пошук нових ринків збуту готової продукції, а також сфер матеріально-технічного постачання;

- координація спільних досліджень і розробок;

- підтримка інтересів членів асоціації в державних установах.

Зазначимо, що в своїй діяльності асоціації повинні дотримуватися певних обмежень. У зв'язку з тим, що асоціація створюється як договірна особа і не є господарським товариством, вона не може здійснювати підприємницьку діяльність і отримувати прямі доходи. Крім цього, функції і повноваження асоціації виключають можливість обмежувати конкуренцію серед засновників і інших учасників ринку.

Отже, до особливостей такої форми об'єднання підприємств і організацій, як асоціація, належать:

- У м'яка форма інтеграції компаній з погляду обов'язкової підлеглості і централізації; можлива централізація окремих функцій, в основному інформаційного характеру;

- асоціація не відповідає за зобов'язаннями своїх членів;

- члени асоціації несуть субсидіарну відповідальність за її зобов'язаннями в розмірі і порядку, передбачених засновницькими документами;

- члени асоціації зберігають свою господарську самостійність і права юридичної особи;

члени асоціації можуть безкоштовно користуватися її послугами.

Зазначені особливості асоціації, а також її функції з координації діяльності учасників, надання послуг іншим підприємствам і організаціям – виробничих, комерційних, інформаційних – сприяє об'єднанню зусиль з налагодження господарських зв'язків, кооперування виробництва. Така діяльність спонукає до створення і розвитку тіснішої взаємодії між підприємствами та організаціями асоціації, до глибокої і досконалої інтеграції. Як наслідок, це приводить до необхідності і доцільності спільної економічної концентрації зусиль із досягнення загальної комерційної мети. Тому асоціативну діяльність можна розглядати і як передумову переходу до створення складніших типів господарських об'єднань.

Корпорація – це договірне об'єднання підприємств і організацій, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів, з делегуванням певних повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з її учасників. Тобто в корпорації можлива централізація функцій, що визначається їх переліком у договорі.

Корпорація вирізняється ступенем централізації окремих функцій. Делегування окремих повноважень для централізованого їх виконання у корпорації протиставляється повній централізації. Це означає, що виконання однієї функції корпорацією передбачає неучасть і невтручання в інші сфери виробничо-комерційної діяльності її учасників. Це може бути організація реалізації готової продукції підприємств і доведення її до споживача, матеріально-технічне постачання головних видів сировини чи важливих комплектуючих вузлів і деталей, постачання технологічного обладнання та його технічний сервіс і т. ін.

Метою формування корпорації є консолідація виробничо-господарської діяльності підприємств, координація зусиль у розв'язанні складних технічних, фінансових, соціально-економічних проблем, забезпеченні захисту спільних інтересів, кооперуванні у випуску продукції тощо.

Підприємства та організації, що входять до складу корпорації, зберігають права юридичної особи, повну фінансову незалежність і виробничо-господарську самостійність. Вони мають право повертати делеговані повноваження в порядку, зумовленому засновницькими документами, добровільно вийти з корпорації, мати інші права, закріплені законом або засновницьким договором.

Корпорація користується господарськими правами і правами юридичної особи, має самостійний баланс, рахунки в банківських і кредитних установах, печатку зі своїм найменуванням і т. ін. Вона має власне майно, одержане від учасників, несе самостійну майнову відповідальність за своїми зобов'язаннями. Підприємства не відповідають за зобов'язаннями корпорацій, а корпорація – за зобов'язаннями своїх учасників, якщо інше не передбачено засновницькими документами.

Кошти корпорації формуються із вступних і членських внесків її учасників, цільових фондів і коштів, об'єднаних членами корпорації для фінансування спільних заходів. Одержаний прибуток використовується

для створення фондів корпорації: резервного фонду, фонду розвитку виробництва, соціального розвитку та інших – для подальшого використання і досягнення спільних цілей корпорації.

Діяльність корпорації базується на принципах добровільного вступу і безперешкодного виходу з неї, рівноправності її членів, самофінансування, гласності і повноти інформації. Цілі і напрямки діяльності, а також повноваження корпорації в цілому та її центру визначаються засновницьким договором. При цьому визначаються двоякого роду функції: виробничо-комерційної діяльності та управління справами корпорації в межах наданих їй повноважень. Корпорація має повну виробничо-господарську самостійність і може здійснювати будь-які види господарської і комерційної діяльності, не заборонені законодавством.

Консорціуми – це тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети. Консорціум створюється на основі тимчасової угоди учасників об'єднання ресурсів та зусиль з метою фінансування здійснення певних завдань. Визначення Законом консорціуму як самостійного виду об'єднання дає підстави вважати його юридичною особою. Це об'єднання створюється для розв'язання конкретних завдань реалізації великих цільових програм і проектів. Після виконання цих завдань консорціум ліквідується чи перетворюється на інший вид об'єднання. Таким чином, консорціуми не передбачають високого ступеня централізації і концентрації управління. Будучи об'єднанням підприємств з вирішення нових завдань інноваційного, науково-технічного та інвестиційного характеру, консорціуми створюються на добровільних засадах. Консорціуми, як і асоціації, більше характеризують координаційні, ніж субсидіарні відносини учасників.

До особливостей консорціуму можна віднести:

- організація консорціуму оформляється угодою; організаційно-правовою формою консорціуму у вигляді юридичної особи може бути акціонерне або інші типи господарських товариств;

- метою створення консорціумів є об'єднання зусиль для реалізації конкретного проекту, як правило, у сфері своєї основної діяльності, здійснення науко- і капіталомістких проектів, у тому числі міжнародних, чи спільне проведення великих фінансових операцій із розміщення позик, акцій;

- підприємства можуть одночасно входити до складу кількох консорціумів;

- підприємства консорціуму повністю зберігають свою економічну та юридичну самостійність за виключенням тої частини діяльності, яка пов'язана з досягненням цілей консорціуму;

- як правило, учасники консорціуму не формують ніяких організаційних структур, може існувати невеликий апарат (наприклад, рада директорів консорціуму).

Консорціуми створюються для високоякісного виконання термінових і дорогих замовлень і проектів, які вимагають консолідації зусиль і можливостей науково-технічних, виробничих, обслуговуючих і фінансових

компаній, спроможних спільно вирішити певну задачу. Найчастіше консорціуми створюються для спільної розробки корисних природних ресурсів. Наприклад, консорціум нафтодобувних компаній у складі Бритіш Петроліум, Шелл, Амо, Шеврон, Туркіш Петроліум спільно з державною нафтовою компанією Азербайджана і російським АТ «Лукойл» здійснюють розробку нафтових родовищ Азери і Чираг на шельфі Каспійського моря.

Консорціуми можуть створюватися кількома банками, виробничими компаніями, науковими центрами, державними структурами. Вони створюються для підвищення технічної і комерційної конкурентоспроможності його учасників.

Консорціуми можуть бути закриті і відкриті. В закритому консорціумі компанія-замовник узгоджує контракт окремо з кожним учасником. При створенні відкритого консорціуму всі його учасники стосовно цілей консорціуму підлеглі спільному лідеру і несуть солідарну відповідність за зобов'язаннями консорціуму в межах своєї дольової участі.

Лідер консорціуму координує спільну діяльність учасників і отримує за це відрахування від інших членів. Замовник укладає контракт виключно з лідером, який відповідає за виконання проекту особисто. Таким чином, лідер представляє інтереси консорціуму перед замовником і третіми особами, але діє в межах наданих повноважень. Відповідальність за зобов'язаннями несуть члени консорціуму в розмірі їх частин у загальному обсязі поставок та послуг. У межах консорціуму можливі різні варіанти відповідальності, наприклад, солідарна, дольова. Кожний член консорціуму забезпечує фінансування своєї частини робіт і бере на себе комерційні і технічні ризики, пов'язані з виконанням своєї частини зобов'язань.

Суттєвою рисою цієї форми інтеграції компанії стає їх інтернаціоналізація. Для сучасних консорціумів притаманним є багатонаціональне представництво.

Як класичний приклад можна навести західноєвропейський консорціум Airbus Industry, який контролює біля 30 % ринку цивільних реактивних літаків. Це провідні авіабудівні компанії Англії, Німеччини, Іспанії, Франції. Якщо на першому етапі функціонування консорціуму відбувалось за рахунок кредитів урядів країн-учасниць, то, починаючи з моделі А-321, розробка нових літаків повністю фінансується за рахунок власних коштів і комерційних кредитів. З'явилися й консорціуми нового типу, де учасниками виступають окремі держави, наприклад, ІНТЕЛСАТ – Міжнародний консорціум супутникового зв'язку.

У світовій практиці найчастіше зустрічаються наступні види консорціумів:

Банківський консорціум – група банків, тимчасово організована найбільшим банком – главою консорціуму для спільного здійснення кредитних, гарантійних та інших банківських операцій з метою розширення сфери діяльності або виходу на нові ринки.

Фінансовий консорціум – тимчасова угода, союз декількох банків для здійснення крупних фінансових операцій, наприклад, розміщення займів.

Гарантований консорціум – угода між кількома компаніями різних видів діяльності, які розподіляють між собою взятий на себе ризик і забезпечують його відшкодування.

Консорціум гарант – банківська група на чолі з банком-лідером гарантує отримання кредиту.

Підписний консорціум – гарантує реалізацію займу чи розміщення цінних паперів.

Експортний консорціум – зовнішньоторгове об'єднання, яке створюється в деяких країнах з метою сприяння експортним операціям підприємств, що входять до нього.

Концерни являють собою найбільш розповсюджену і розвинуту в світі форму інтеграції компаній. Це форма галузевих, а частіше, міжгалузевих самостійних підприємств, пов'язаних шляхом системи участі в капіталі, фінансових зв'язків, угод спільності інтересів, патентно-ліцензійних угод, тісного виробничого співробітництва.

Концерни визначені в законодавстві як статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на засадах повної фінансової залежності від одного чи групи підприємств.

Концерну притаманна централізація значної частини виробничо-господарських функцій і здійснення всіма його учасниками єдиної політики в рамках концерну. Наслідком цього є наділення його широким колом повноважень із здійснення виробничої діяльності, створення централізованих фінансових фондів, нових суб'єктів господарської діяльності в інтересах учасників концерну.

Особливою рисою концерну стає централізована організаційна структура з жорсткими зв'язками його учасників, які узгоджено здійснюють основну діяльність. Тому засновницькими документами концерн може заборонити його учасникам брати участь у роботі інших концернів, за винятком асоціацій. Жорстка система зв'язків дає змогу до узгодження між членами концерну додаткової майнової відповідальності за зобов'язаннями об'єднання в цілому. Високий ступінь централізації робить необхідним створення відокремленого апарата управління. Крім цього, концерн може централізувати будь-які функції управління, якщо це передбачено статутом.

Концерн являє собою єдиний виробничо-господарський комплекс, учасники якого тісно зв'язані між собою технологічною і коопераційною спільністю. Вони передають концерну значно більше повноважень, ніж асоціації і корпорації, централізують виконання основних напрямків своєї діяльності (за винятком інвестиційної, наукової, зовнішньоекономічної тощо). Учасники концерну наділяють його правом відносин з державними органами управління, матеріально-технічного постачання, реалізації готової продукції та інших.

Таким чином, можна сформулювати основні особливості концернів: це достатньо жорстка форма інтеграції компаній (за виключенням трестів);

у своїй більшості концерн є об'єднанням виробничого характеру;

у межах концерну централізується фінансово-економічне управління, проведення науково-технічної політики, ціноутворення, використання виробничих потужностей, кадрової політики;

головна компанія концерну частіше за все організується у вигляді холдингової компанії чи на основі взаємодії переважаючих і залежних товариств;

у концерні підприємства номінально лишаються самостійними юридичними особами у вигляді акціонерних чи інших господарських товариств, але фактично вони підпорядковані єдиному господарському керівнику.

Залежно від характеру інтеграційних зв'язків між компаніями розрізняють такі види концернів:

Вертикальний концерн – концерн, що об'єднує підприємства різних галузей, пов'язаних послідовністю технологічного процесу виробництва готового продукту (наприклад, гірничодобувні, металургійні, машинобудівні).

Горизонтальний концерн поєднує підприємства однієї галузі, що виробляють однакову продукцію або здійснюють однакові виробничі операції.

Діяльність концерну може поширюватися на одну підгалузь чи галузь економіки. В той же час в нього можуть входити підприємства однієї або декількох галузей. Лише небагато великих концернів охоплюють цілу галузь (наприклад, у Німеччині концерн Siemens охоплює електротехнічну промисловість). Частіше за все це – машинобудування, чорна і кольорова металургія, хімічна промисловість.

З погляду системи участі в капіталі можна виокремити два види концернів.

Концерн підлеглості створюється у вигляді материнських і дочірніх компаній.

Концерн координації складається із сестринських товариств, коли компанії, що входять до нього, здійснюють взаємний обмін акціями. Отже, всі члени концерну впливають на запроваджену концерном політику і водночас залишаються під єдиним керівництвом.

Концерн підлеглості створюється для об'єднання виробництва за технологічним ланцюгом, концерн координації – з метою інтеграції таких видів діяльності, як здійснення єдиної фінансової або наукової політики, узгодженого розвитку виробництва компанії, кадрової політики та інших. Концерн координації, включаючи до себе іноді слабо пов'язані технологічні підприємства, по своїй суті стає близьким до такої форми інтеграції, як конгломерат.

Трест. Ця форма інтеграції була значно поширена в умовах централізованого планового керівництва за часів Радянського Союзу. Але і в сучасних умовах цей тип об'єднань застосовується і має право на життя в ринкових умовах.

Трест – це інтеграційне утворення, в якому підприємства, що входять до нього, об'єднуються до єдиного виробничого комплексу і втрачають свою юридичну, виробничу і комерційну самостійність, а керівництво їх діяльністю здійснюється із єдиного центру. Прибуток тресту розподіляється

ся відповідно до пайової участі окремих підприємств.

До особливостей діяльності трестів можна віднести таке:

за цієї форми інтеграції об'єднуються всі напрями господарської діяльності підприємств;

трест відрізняється від інших видів об'єднань виробничою однорідністю діяльності, спеціалізацією на одному чи декількох однорідних видах продукції чи послуг;

у межах тресту підприємства втрачають свою юридичну, господарську, виробничу і комерційну самостійність;

усі об'єднані в трест підприємства підпорядковуються одній головній компанії, яка керує виробництвом і розподілом продукції;

це найбільш жорстка форма інтеграції підприємств.

Форма трестів найбільш придатна для організації комбінованого виробництва, тобто об'єднання в одній компанії підприємств різних галузей промисловості, становлячи або послідовні ступені обробки сировини, або допоміжну роль одна до одної. У випадку міжгалузевих об'єднань трести можуть являти собою комбінати.

Крім визначених щойно типів інтеграційних об'єднань, у світовій ринковій економіці широко застосовуються інші модифікації поєднання підприємств і установ. Вони показали економічну ефективність своєї діяльності. Тому з розвитком і поглибленням ринкових перетворень в нашій країні цілком можливо і їх застосування в практичній діяльності вітчизняних підприємств. Далі наводиться їх коротка характеристика.

Картель – це договірне об'єднання підприємств однієї галузі для різних напрямків спільної комерційної діяльності. Картельна угода може передбачати домовленості про ціни, особливості ринкового збуту, обсяги виробництва і реалізації продукції, асортимент і номенклатуру, обмін патентами, умови найму робочої сили та інше. Але передусім регулюванню підлягає збут готової продукції.

Слід відзначити, що угода стосовно створенню картелю не завжди може бути оформлена письмово. На практиці здебільшого картельні домовленості існують таємно, у вигляді секретних статей певної угоди, або в усній формі «джентльменських домовленостей». Фірми, які вступили в картельні угоди, зберігають за собою юридичну незалежність.

Картелі мають певні специфічні ознаки, до яких можливо віднести: договірний характер об'єднання;

метою угоди є домовленість групи виробників по зменшенню або знищенню конкуренції між ними і отримання монопольного прибутку;

спільна діяльність з реалізації продукції пов'язується в певній мірі і з її виробництвом;

має місце система санкцій до порушників угоди.

Безумовно, у більшості країн антимонопольне законодавство

забороняє картельні угоди, виключаючи окремі галузі, наприклад, сільське господарство. Як правило, законодавство забороняє картелі, пов'язані з фіксуванням цін, обмеженням виробництва продукції, поділом рин-

ку, тобто узгоджені дії по обмеженню конкуренції.

Однак заборона може бути знята до певних видів картелів: коли доля ринку незначна і не перевищує 5% виробництва продукту; існування картелю дозволяється за умови освоєння нового ринку збуту;

дозволяється існувати картелям, які приносять користь економіці всієї країни, наприклад, сприяють науково-технічному прогресу.

У найбільш розвинутих країнах Західної Європи картелі поділяють на «бажані» і «шкідливі». В Америці картелі заборонені законом, а їх функції виконують спілки підприємців певної галузі.

У світовій практиці можна виокремити такі типи картелів:

Грошовий картель – встановлення уніфікованих цін поряд з рівними умовами постачання і оплати.

Ціновий картель – установлення продажної ціни товару.

Виробничий картель – установлення обсягу виробництва продукції (квоти).

Кризовий картель – при зменшенні попиту і збуту продукції для обмеження конкуренції.

Закупівельний картель – монопольна домовленість підприємств картелю про закупівлю сировини, матеріалів, товарів певного виду, сорту та інше з метою зниження закупівельних цін.

Ділові картелі:

Квотний картель – виділення певному учаснику квоти на продаж продукції у відповідності до потужностей підприємства.

Територіальний картель – надання кожному учаснику території збуту, виключаючи взаємну конкуренцію.

Патентний картель – визначення напрямку спільного використання (невикористання) технічного винаходу.

Слід відзначити, що ефективність діяльності картелю визначається участю у цій формі інтеграції підприємств і компаній, заснованих виробником продукції та їх згода з політикою картелю в цілому.

Синдикат передбачає об'єднання однорідних промислових підприємств, що реалізують свою продукцію через спільну реалізаційну контору. При цьому ця контора організується у формі торгової фірми (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю та інше), яка потім укладає угоду з учасниками синдикату про однакові умови збуту своєї продукції.

Особливості такої форми інтеграції полягають у такому:

обмеження членів синдикату в самостійній комерційній діяльності при збереженні інших функцій;

централізація збуту готової продукції дозволяє обмежити внутрішню конкуренцію між учасниками синдикату;

можливість організувати на базі існуючої збутової структури закупівлю сировини і матеріалів для учасників синдикату;

відповідно до домовленості з партнерами збутовий орган може реалі-

зовувати не всю, лише частку продукції учасників синдикату.

За сучасних умов синдикат як форма обмежень галузевого профілю вичерпує своє значення, замінюючись більш складними і гнучкими формами. Форма синдикату більше розповсюджена в галузях з масовою однорідною продукцією – гірничо-видобувній, металургійній, хімічній.

Пул – це форма об'єднання підприємств, коли прибуток всіх учасників акумулюється в єдиному фонді, а потім розподіляється між ними у заздалегідь установленій пропорції.

До особливостей пулів можна віднести: тимчасовий характер об'єднань; згідно з домовленістю учасники розподіляють загальні витрати і прибутки.

Ця організаційна форма інтеграції являє собою монополістичне об'єднання. В світовій практиці зустрічаються різні види пулів, що дає уяву про напрямки їх діяльності:

торговий пул – угода більше двох компаній стосовно підтримання на складах до деякого моменту певної кількості товарів з метою створення ситуаційного дефіциту, а потім продаж цього товару за підвищеними цінами;

біржовий пул, коли здійснюється об'єднання фінансових коштів з метою підвищення чи зниження ціни акцій на фондовій біржі і спекуляції на різниці курсів;

патентний пул – це спільна угода про використання певного патенту; учасники цього об'єднання отримують дохід при вступі в патентний пул інших патентів, а також від прибутку спільного використання патенту.

Стратегічний альянс передбачає домовленість незалежних фірм про досягнення певної комерційної мети для отримання синергетичного ефекту та розвитку взаємодоповнюючих ресурсних потенціалів компаній.

Оформлення альянсів не потребує багато коштів і часу. Воно дозволяє досягнути стратегічної домовленості в конкурентній боротьбі на ринку. Фахівці прогнозують різке збільшення цього виду інтеграції в світовій практиці поточного століття. Особливо ця форма інтеграції опинилася в центрі уваги транснаціональних компаній в 90-х роках.

Головною особливістю такого роду об'єднання стає необов'язковість злиття компаній в єдину організаційну структуру. Це передусім угода про спільне співробітництво між фірмами із стратегічними цілями, яка базується на довгострокових відносинах партнерів. У той же час існують і партнерські відносини контрактного типу, цей вид співробітництва існує обмежений період часу і використовується більше для виконання конкретних проектів і цілей. Слід наголосити, що в стратегічний альянс можуть входити зацікавленими особами не тільки постачальники або клієнти, але і конкуренти, які об'єднують свої зусилля в певних галузях діяльності (наприклад Grunding та Philips).

Об'єднання в стратегічні альянси зменшує невизначеність у партнерських стосунках. Вони більш мобільні у відносинах між собою, націлені в майбутню діяльність, збільшують стабільність в забезпеченні ресурсами, розподілі продукції та послуг. У межах стратегічних союзів здійснюється

спільна координація стратегічного використання та управління учасниками діяльності, що дозволяє їм отримати і більш ефективно використовувати свої ресурси.

Крім стратегічного планування і управління, альянси передбачають поглиблення горизонтальних коопераційних зв'язків з метою удосконалення організації виробництва продукції, підвищення рівня техніки і технології, обміну досвідом.

Суттєвий вплив альянси здійснюють на конкуренцію, тому що за своєю природою вони більше передбачають спільні зусилля проти спільних конкурентів, чим один проти одного. Це дає змогу обходити законодавство деяких країн з просування на їх ринках збуту своєї продукції.

Слід зазначити деякі суттєві моменти. Як правило, стратегічні альянси не є юридичними особами. Компанії можуть приймати участь у кількох альянсах. Цей тип господарських об'єднань базується на укладенні середньострокових і довгострокових, двосторонніх чи багатосторонніх угод.

Основними мотивами до вступу стратегічних альянсів можуть бути: спільна діяльність у розробці і виробництві технічно складних виробів (літаків, військової техніки, аерокосмічних приладів);

спільні зусилля для проникнення на вже існуючі ринки збуту аналогічної продукції;

суттєве зниження різних видів ризиків;

досягнення економії на масштабах виробництва;

спільне впорядкування виробничих потужностей, стабільність розвитку, зменшення невизначеності в діяльності;

передача передового досвіду, знань, патентів, ліцензій, проведення спільних досліджень, навчання персоналу.

Отже, сфера діяльності стратегічних альянсів дозволяє об'єднувати зусилля підприємств і корпорацій по широкому колу напрямків.

Виокремлюють чотири *види стратегічних альянсів*:

альянси з акціонерною участю в таких підприємствах;

створення нових компаній;

консорціуми для реалізації інвестиційних проектів;

альянси зі слабкою кооперацією.

Найбільшого поширення набули альянси зі співробітництва в науковій сфері та конструктивних розробках. Слід відзначити, що відповідно до даних ЮНКТАД загальна чисельність технічних альянсів в галузі певних матеріалів, інформаційних технологій і по технології за останні роки збільшилась у дев'ять разів.

Існує великий світовий досвід із створення стратегічних альянсів. Так, фірма Дженерал Моторе широко використовувала альянси для створення широкої мережі зв'язків з автомобільними компаніями і постачальниками у Європі, Азії, а також в Північній Америці. Це сприяло просуванню продукції на ринки цих країн, створенню асортименту продукції, обміну технологій і т. ін.

Характерною рисою розвинутих країн є пошук стратегічних альянсів з

компаніями менш розвинутих держав. Орієнтація цих компаній на експорт дозволяє за рахунок цих угод імпортувати свою продукцію і отримати доступ на місцеві ринки. До сфери діяльності розвинутих компаній входять не тільки окремі країни, а і цілі континенти. Так, японські і американські компанії об'єднують свої зусилля для просування своїх товарів на ринок країн Європейського союзу і освоєння нових можливостей країн Східної Європи.

Можна навести багато прикладів успішного створення стратегічного партнерства. Наприклад, стратегічні союзи між IBM і Mitsobishi, угода між IBM і Apple. Ще раз можна відмітити, що умовою ефективного стратегічного альянсу стає довгострокове планування, координація політики, намагання створення вищої і середньої ланки компаній альянсу.

Існують різні наслідки стратегічного альянсу. Не виключена можливість поглинання партнерів більш дійовими і мобільними компаніями. Особливо цим зловживають японські компанії в Європі. Справа в тому, що найбільша загроза полягає в тому, що компанії можуть достатньо вивчати операції і технологію інших партнерів, копіювати порядок їх дій і стати успішними конкурентами.

Говорячи про ці недоліки, слід відзначити, що ефективна діяльність стратегічних альянсів є складним завданням, враховуючи різну можливість, іноді різні цілі, що приводять до прийняття неоптимальних рішень стратегічного альянсу в цілому. Однак, поряд з існуючими при цьому труднощами, створення стратегічних альянсів має майбутнє і в нашій країні. Це пов'язано з поглибленням інтеграційних проявів між країнами близького і дальнього зарубіжжя, залученням додаткових інвестицій, доступом до досконалої технології, освоєнням нових ринків збуту виробленої продукції.

Крім перелічених раніше форм, існує цілий ряд інших форм об'єднань підприємств: холдингові компанії, агропромислові об'єднання, промислово-фінансові групи, вільні економічні зони. Для цих форм об'єднань ще не достатньо розроблена законодавча база, вони почали розповсюджуватися за останні роки і не мають узагальненого досвіду діяльності. Тому в наступних розділах цієї роботи вони будуть розглянуті окремо.

Питання для закріплення матеріалу

1. Підприємство як самостійний суб'єкт господарювання.
2. Види та організаційні форми підприємств.
3. Класифікація підприємств за різними ознаками.
4. Актуальні проблеми обґрунтування виробничої структури підприємств різних форм власності.
5. Джерела формування майна підприємства.
6. Поняття та форми господарських товариств.
7. Переваги і недоліки функціонування об'єднань підприємств в Україні.
8. Майнові відносини в об'єднанні підприємств.
9. Створення і діяльність промислово-фінансової групи.

10. Асоційовані підприємства й холдингові компанії.

Тести до теми 3

1. Комунальне підприємство діє на основі:

- а) приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- б) колективної власності (підприємств колективної форми власності);
- в) комунальної власності територіальної громади;
- г) державної власності.

2. Філія – це:

- а) структурно відокремлена частина юридичної особи, що знаходиться поза межами розташування керівного органу юридичної особи та виконує таку ж діяльність (виробничу, наукову тощо), що й юридична особа в цілому;
- б) структурно відокремлена частина юридичної особи, що діє за межами знаходження юридичної особи від її імені;
- в) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо).

3. Командитним товариством є:

- а) господарське товариство, в якому один або декілька учасників здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть за його зобов'язаннями додаткову солідарну відповідальність усім своїм майном, а інші учасники – лише своїми вкладками;
- б) господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном;
- в) господарське товариство, всі учасники якого відповідно до укладеного між ними договору здійснюють підприємницьку діяльність від імені товариства і несуть додаткову солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

4. Промислово-фінансова група – це:

- а) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо);
- б) об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк із метою реалізації державних програм;
- в) об'єднання з розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України;
- г) структурно відокремлені підрозділи юридичної особи, що знаходяться поза межами розташування її керівного органу та виконують таку ж діяльність (виробничу, наукову тощо), що й юридична особа.

5. Асоціація – це:

а) тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо);

б) договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності підприємств, що об'єдналися, шляхом централізації однієї або кількох виробничих та управлінських функцій, розвитку спеціалізації і кооперації виробництва, організації спільних виробництв на основі об'єднання учасниками фінансових та матеріальних ресурсів для задоволення переважно господарських потреб учасників об'єднання;

в) господарське товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів і яке несе відповідальність за своїми зобов'язаннями власним майном.

6. До підприємств можна віднести наступний суб'єкт господарювання:

а) їдальню, що знаходиться в складі промислового підприємства, і майно якої відображено в балансі останнього;

б) особу, що займається вирощуванням овочів у власному господарстві та їх реалізацією на колгоспному ринку;

в) особу, що займається індивідуальною трудовою діяльністю, пов'язаною з виробництвом одягу і подальшою реалізацією через комісійний магазин;

г) фермерське господарство;

д) усі відповіді правильні.

7. Підприємства в ринковій економіці переважно знаходяться в такій формі власності:

а) державній;

б) приватній;

в) кооперативній;

г) муніципальній.

8. Критерієм, що використовується у випадку віднесення підприємства до виду «малого» є:

а) розмір господарської діяльності;

б) форма власності;

в) положення на споживчому ринку;

г) чисельність працівників.

9. Перевага, що найбільш сильно виявляється у функціонуванні індивідуальних підприємств – це:

а) сильний безпосередній стимул вести справи ефективно;

б) спеціалізація в управлінні;

в) можливість утворення капіталу в необхідному розмірі;

г) розподіл ризику з іншими учасниками діяльності.

10. Основною ознакою відмінності господарчих товариств є:

- а) особливості формування майна;
- б) ступінь майнової відповідальності;
- в) особливості оподаткування;
- г) непередбачений термін функціонування.

11. Командитному товариству найбільш властива така риса, як:

- а) рівномірний розподіл ризику між засновниками;
- б) формування майна за рахунок пайових внесків засновників у грошовій і майновій формі;
- в) різний ступінь участі в управлінні товариством, що базується на майновій відповідальності.

12. Товариства з обмеженою відповідальністю більш поширені, ніж товариства з повною відповідальністю у зв'язку з тим, що:

- а) засновані переважно на власній праці їхніх членів;
- б) їхнє майно формується за рахунок оренди засобів виробництва;
- в) його члени несуть відповідальність у рамках вкладеного ними капіталу в статутний фонд;
- г) його члени несуть солідарну відповідальність у рамках усього власного майна.

13. Головна відмінність акціонерного товариства відкритого типу від акціонерного товариства закритого типу полягає в:

- а) специфічності господарської діяльності;
- б) способі розміщення цінних паперів;
- в) розмірі статутного фонду;
- г) системі контролю за діяльністю.

14. Консорціум – це:

- а) договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності, що не має права втручатися у виробничу і комерційну діяльність будь-кого з його учасників;
- б) статутне об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі тощо на основі повної фінансової залежності від одного чи групи підприємців;
- в) договірне об'єднання, створене на основі об'єднання виробничих, наукових і комерційних інтересів з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;
- г) тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення загальної мети.

ТЕМА 4 ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства

Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються його зовнішнім середовищем. Підприємства стежать за зовнішньою обстановкою з метою виявити та використати її сприятливі можливості для досягнення поставленої мети, уникнути при цьому загрози перешкод. Підприємство, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища стосовно поставок ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів.

Аналіз середовища – це незвична для вітчизняних підприємств та організацій діяльність, якою процвітаючі організації України почали займатись недавно. Однак опанування прийомами та методами аналізу – одне з найважливіших завдань, що стоїть перед керівниками, оскільки параметри середовища – це унікальна комбінація факторів, що перебувають у постійному русі. Крім того, сучасний етап – це етап переходу до ринку та зміни параметрів економіки України.

Варто відокремити підходи до опису структури зовнішнього середовища організації. Тут треба виділити дві основні концепції: неієрархічну та ієрархічну моделі.

Існують три рівні середовища: внутрішнє, що перебуває під впливом і контролем підприємства, «середовище завдань», до якого входять організації, що безпосередньо пов'язані із визначенням і втіленням цілей підприємства; загальне середовище, де формуються загальноекономічні умови, тенденції, соціальні та політичні норми тощо.

Межі між «середовищем завдань» і загальним середовищем досить розмиті. Ця модель дає змогу пояснити тенденції розширення «сфери впливу» та «меж контролю» за середовищем. А.Томпсон зазначав, що кожне підприємство як матеріальна система націлене на встановлення рівноваги, стабільності, тобто постійно балансує між відкритістю та закритістю.

Найсуттєвіше на стан справ на будь-якому підприємстві впливає «середовище завдань», яке ще в різних джерелах має назву «безпосереднє оточення», «проміжне середовище» тощо. Перелік елементів цього середовища досить різноманітний, однак є загальні принципи, які дають змогу виокремити цей елемент оточення в особливу підсистему. До них можна віднести: по-перше, безпосередній зв'язок з підприємством, яке є об'єктом аналізу, у вигляді довгострокових договорів, комунікаційних зв'язків різного типу тощо; по-друге, можливість впливу (в певних межах) на елементи цього оточення з боку підприємства. Найбільш розгорненою є характеристика взаємного впливу елементів проміжного (чи безпосереднього) середовища та підприємства, яку наведено в галузевій моделі М. Портера.

На ієрархічному підході до побудови моделі зовнішнього середовища наполягав і Л. Буржуа. Він поширив цей підхід і всередину підприємств

ва (відокремив «верхній» і «низовий» рівні у внутрішньому середовищі) і довів необхідність існування і цілеспрямованої побудови так званої «ієрархії корпоративних стратегій», які здійснюють зв'язок окремих груп усередині підприємства з відповідними елементами зовнішнього середовища.

Це свідчить про домінування ієрархічного напрямку в побудовах моделей середовища в менеджменті. Більшість об'єктів, зазначених у різних моделях, і перелік факторів повторюються з меншою чи більшою деталізацією.

Ідеї ієрархічності середовища своєрідно використовуються і в «екологічній моделі середовища» Г. Олдріча. Згідно з уявленнями Г. Олдріча, головне, що стримує розвиток підприємств – це обмеженість ресурсів, за які і відбувається головна конкурентна боротьба між організаціями, що належать до однієї галузі. Він уводить поняття «організаційна популяція», тобто сукупність підприємств, які мають близькі цілі: гнучкість виробництва, стабільність існування, універсальність діяльності. Кожна з цих цілей потребує для свого забезпечення ресурси: гнучкість можлива за наявності ліквідних ресурсів, стабільність з'являється разом з ресурсами різних типів, що повільно знецінюються, універсальність базується на ресурсах, що широко використовуються. Комбінація необхідних ресурсів залежить від особливостей галузі і дає змогу в разі виконання зазначених вимог створити життєздатну організацію (підприємство). Кожне підприємство використовує свою «нішу», яка визначається кількома показниками: обсягом середовища, його стабільністю/нестабільністю, ступенем концентрації виробництва та конкуренцією.

На відміну від «екологічної моделі», що базується на дослідженнях ресурсної сторони діяльності підприємства, існує дуже «потужний» напрямок у дослідженнях проблематики «організації – середовище», де розглядаються взаємозв'язки та взаємний вплив середовища і організаційної структури.

Багато дослідників вважають, що треба встановити взаємозв'язки з певними елементами середовища через створення спеціальних, автономних підрозділів в організації, що на різних підприємствах отримали назву «центри прибутку», «центри інвестицій», «стратегічні господарські центри». Наявність таких організаційних одиниць потребує перебудови всієї традиційної організаційної структури, зміни змісту роботи окремих керівників.

Розглянуті моделі зовнішнього середовища не вичерпують усієї різноманітності існуючих підходів, однак показують найзначніші напрямки у цій галузі. Практична цінність цих моделей – різна для різноманітних галузей народного господарства та підприємств. Сьогодні не існує єдиного, інтегрованого підходу до побудови загальної концепції зовнішнього середовища, яка б усебічно поєднувала економічні, технологічні, соціальні та політичні впливи на організацію, особливості взаємодії підприємства з його партнерами, конкурентами, споживачами та ін. Однак загальна тенденція у стратегічному аналізі вже вимальовується.

Усі сучасні автори розрізняють:

зовнішнє середовище (або середовище непрямого впливу);

проміжне середовище (або «середовище завдань»);

внутрішнє середовище організації.

Зовнішнє середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які організація не може впливати взагалі або має незначний вплив.

Проміжнє середовище – це сукупність факторів, які формують довгострокову прибутковість організації і на які вона може впливати через встановлення ефективних комунікацій.

Внутрішнє середовище організації – це сукупність факторів, які формують її довгострокову прибутковість і перебувають під безпосереднім контролем керівників та персоналу організації.

Зовнішнє середовище складається з елементів, які не знаходяться у зв'язку з підприємством постійно, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Це середовище непрямих контактів підприємства. До його елементів належать:

- економічне середовище; політичне середовище;
- соціальне середовище;
- природне середовище;
- технологічне середовище;
- екологічне середовище та ін.

Проміжнє середовище або мікросередовище – це середовище, елементи якого прямо і постійно впливають на діяльність підприємства. До елементів мікросередовища відносяться:

- постачальники;
- посередники;
- споживачі;
- конкуренти;
- робоча сила;
- державні органи.

Постачальники матеріалів, комплектуючих виробів, енергетичних та інформаційних ресурсів, фінансів тощо, якщо вони володіють великою конкурентною силою, можуть поставити підприємство у велику залежність від себе. Тому при виборі постачальників важливо глибоко та всебічно вивчати їх діяльність та потенціал, для того щоб зуміти побудувати такі відносини з ними, які забезпечили б підприємству максимум сили у взаємодії з постачальниками. Конкурентна сила постачальників залежить від таких факторів:

- рівень спеціалізованості постачальників;
- величина вартості для постачальника переключення на інших клієнтів;
- ступінь спеціалізованості покупця в купівлі певних ресурсів;
- концентрація постачальників на роботі з конкретними клієнтами;
- важливість для постачальника обсягу виробництва.

На стадії поза межами безпосереднього виробництва важливими суб'єктами мікросередовища є посередники, тобто ті організації або окремі

фізичні особи, які допомагають виробникам в реалізації їх товарів на відповідних ринках. До них відносяться торгові посередники, фірми-спеціалісти з організації товарообігу (включаючи транспортні підприємства, складську мережу), агентства з надання маркетингових послуг (спеціальних досліджень, консалтингових послуг, реклами тощо), а також кредитно-фінансові установи комерційної спрямованості (комерційні банки, страхові компанії).

Вивчення споживачів дозволяє підприємству краще зрозуміти, який продукт буде прийматися покупцями найбільше, на який обсяг продажу може розраховувати підприємство, наскільки можна розширити коло потенційних покупців, що чекає продукт у майбутньому тощо.

Вивчення споживача як елемента мікросередовища підприємства в першу чергу має своєю метою складання профілю тих, хто купує продукт, який реалізує підприємство. Профіль покупця може бути складений за такими характеристиками:

- географічне місцезнаходження;
- демографічні характеристики (вік, освіта, сфера діяльності тощо);
- соціально-психологічні характеристики (становище у суспільстві, стиль поведінки, смаки, звички тощо);
- ставлення споживача до продукту (чому він купує даний продукт, чи користується він сам продуктом, як оцінює продукт та ін.).

Підприємству доводиться боротися за споживача та ресурси з конкурентами. Конкурентне середовище формується не тільки внутрішньогалузевими конкурентами, які виробляють аналогічну продукцію та реалізують її на тому ж ринку. Суб'єктами конкурентного середовища є фірми, які можуть увійти на ринок, а також ті, які виробляють товари-субститути.

Багато підприємств не приділяють необхідної уваги можливій загрозі з боку нових фірм і тому програють у конкурентній боротьбі саме їм. Про це дуже важливо пам'ятати та завчасно створювати бар'єри на шляху входження на ринок нових виробників. Такими бар'єрами можуть бути глибока спеціалізація у виробництві продукту, зниження витрат, контроль над каналами збуту продукції тощо.

Аналіз ринку робочої сили спрямований на те, щоб виявити його потенційні можливості в забезпеченні підприємства кадрами, необхідними для вирішення ним своїх завдань. Підприємство повинне вивчати ринок робочої сили як з точки зору наявності на цьому ринку кадрів необхідної спеціальності та кваліфікації, необхідного рівня освіти, необхідного віку, статі і т. п., так і з точки зору вартості робочої сили.

Серед найбільш вагомих факторів мікросередовища особливе місце належить факторам регулюючого впливу державних законодавчих органів, різних державних установ, які наглядають за дотриманням законів і видають необхідні нормативні акти, місцевих адміністративних органів, а також профспілок та інших громадських організацій та об'єднань.

4.2 Макросередовище функціонування та його основні чинники

Макросередовище створює загальні умови знаходження підприємства у зовнішньому середовищі. У більшості випадків макросередовище не має специфічного характеру, застосованого до будь-якого окремо взятого підприємства. Хоча ступінь впливу стану макросередовища на різні підприємства різна, що пов'язано з відмінностями як у сфері діяльності, так і з внутрішнім потенціалом підприємства.

У досить складному макросередовищі, що оточує підприємство, діє значно більша кількість чинників, ніж у мікросередовищі. Цим чинникам властивий високий рівень варіантності, невизначеності та непередбачуваності можливих наслідків. Отже, до основних чинників макросередовища належать економічні, політичні, соціальні, технологічні та екологічні.

Вивчення економічного чинника макросередовища дозволяє зрозуміти, як формуються та розподіляються ресурси. До основних чинників економічного середовища, які потребують постійної діагностики і оцінки з точки зору можливих для підприємства наслідків від їх зміни, належать: рівень та темпи інфляції, коливання курсу національної валюти відносно валют інших держав, умови одержання кредиту і процентна банківська ставка.

Ставка відсотка (рівень процентної ставки) в економіці значно впливає на споживацький попит. Для придбання товарів споживачі часто беруть у борг. Менш ймовірно, що вони робитимуть так само за наявності високих ставок відсотка. Можна навести як приклад ринок житла, де відсоток по заставі прямо впливає на попит квартир, що, в свою чергу, впливає на кількість початих нових житлових проектів. І якщо організація працює в області житлової індустрії (надає позики, виступає як інвестор або будівельний підрядник), то зростання процентних ставок буде загрозою для реалізації планів організації, а їх зниження – нові можливості для розвитку.

Організації, що планують розширитися, які повинні фінансуватися за рахунок отримання позик, очевидно, стежитимуть за рівнем ставки відсотка і її впливом на ціну капіталу. Тому ставка відсотка спричинюватиме пряму дію на потенційну привабливість різних стратегій.

Курси обміну валют визначають вартість гривні по відношенню до вартості грошових одиниць інших країн. Зміни в курсах обміну валют безпосередньо впливають на конкурентоспроможність продукції організації, якщо вона експортує товари на світовий ринок. Коли вартість гривні по відношенню до інших валют низька, товари, вироблені в Україні, відносно недорогі, що знижує загрозу з боку іноземних конкурентів і скорочує імпорт. Але якщо вартість гривні підвищується, то імпорт стає відносно дорогим, що, в свою чергу, підвищує рівень загроз для організації, створюваних іноземними конкурентами.

Темп економічного зростання впливає на можливості і загрози, для організації. Коли відбувається зростання в економіці, збільшуються витрати споживачів, що викликає конкурентний тиск на організацію через швидке зростання числа підприємств в привабливій області. Зниження темпів

економічного зростання і скорочення споживацьких витрат також призводять до зростання конкурентного тиску, викликаного прагненням підприємств залишитися в галузі в умовах загрози кризи.

Уряди більшості країн світу докладають значні зусилля для зниження рівня інфляції. Звичайно наслідком цих зусиль є зниження процентної ставки і, тим самим, поява ознак економічного зростання. Організації, зокрема, стурбовані інфляцією тому, що майбутня економічна обстановка в умовах високої інфляції виявляється менш передбачуваною, ускладнюючи планування.

Окрім перерахованих, є й інші економічні чинники: структура споживання і її динаміка; економічні умови в іноземних державах; показники торгового балансу; зміна попиту; грошово-кредитна і фінансова політика; тенденції на ринку цінних паперів; рівень продуктивності праці в галузі і темпи її зростання; ставки податків тощо.

Різні чинники законодавчого і державного характеру можуть впливати на рівень існуючих можливостей і загроз у діяльності підприємства. Національні і іноземні уряди можуть бути для певних підприємств основними регуляторами їх діяльності, джерелами субсидій, роботодавцями і покупцями. Це може означати, що для даних організацій оцінка політичної обстановки може бути найважливішим аспектом аналізу макросередовища. Така оцінка здійснюється через деталізацію політичних чинників, що впливають на організацію. Таких чинників багато, ще більше їх різних поєднань, тому виділимо і перерахуємо ті, що частіше трапляються при проведенні аналізу макросередовища: зміни в податковому законодавстві; розстановка політичних сил; відносини між діловими колами і урядом; патентне законодавство; законодавство про охорону навколишнього середовища; урядові витрати; антимонопольне законодавство; грошово-кредитна політика; державне регулювання; політичні умови в іноземних державах; розміри державних бюджетів; відносини уряду з іноземними державами.

Деякі з цих чинників впливають на всі підприємства, наприклад, зміни в податковому законодавстві. Інші – тільки на невелику кількість суб'єктів, діючих на ринку, наприклад, анти монопольне законодавство. Треті – істотні, насамперед, для політичних організацій, наприклад, розстановка політичних сил або результати виборів. Проте в тій чи іншій мірі, прямо або опосередковано, політичні чинники впливають на всі організації. Наприклад, на виробника іграшок впливатимуть стандарти безпеки іграшок, зміни в правилах імпорту і експорту сировини, устаткування, технологій і готової продукції, зміни в податковій політиці держави і т. п.

Соціальні чинники формують стиль життя, роботи, споживання і спричиняють значну дію практично на всі підприємства. Нові тенденції створюють тип споживача і, відповідно, викликають потребу в інших товарах і послугах, визначаючи нові стратегії організації.

Для того щоб визначити найзначучіші можливості і загрози з боку соціальних чинників, організаціям необхідно враховувати нові тенденції (наприклад, такі факти, як більш освічений споживач, збільшена кількість

працюючих жінок, старіюче населення). Так, старіюче населення з великим відсотком людей старше 55-60 років означає сприятливі можливості (в значенні збільшення попиту на їх послуги) для організацій, що працюють у тих галузях, які викликають найбільший інтерес у літніх людей, – соціальний захист пенсіонерів, добродійність, патронаж, охорона здоров'я і тощо. Зміни в статевому, віковому і національному складі населення теж можуть здійснювати важливий вплив на організації.

Можна перерахувати основні соціальні чинники, з якими організації стикаються найчастіше: народжуваність; смертність; коефіцієнти інтенсивності імміграції і еміграції; коефіцієнт середньої тривалості життя; дохід; стиль життя; освітні стандарти; купівельні звички; відношення до праці; відношення до відпочинку; відношення до якості товарів і послуг; економія енергії; відношення до уряду; проблеми міжетнічних відносин; соціальна відповідальність; соціальний добробут.

Вплив технологічних чинників на організації часто настільки очевидний, що їх вважають основним двигуном виробничого прогресу. Револьюційні технологічні зміни і відкриття останніх десятиріч, наприклад, виробництво за допомогою роботів, проникнення в повсякденне життя людини комп'ютерів, нові види зв'язку, транспорту, зброї і багато чого іншого, представляють великі можливості і серйозні загрози, дію яких виробники повинні усвідомлювати й оцінювати. Деякі відкриття можуть створювати нові галузі промисловості і закривати старі.

Дію технологічних чинників можна оцінювати як процес творення нового і руйнування старого. Прискорення технологічних змін скорочує середню тривалість життєвого циклу продукту, тому організації повинні передбачати, які зміни несуть із собою нові технології. Ці зміни можуть впливати не тільки на виробництво, а й на інші функціональні сфери, наприклад, на кадри (підбір і підготовка персоналу для роботи з новими технологіями або проблема звільнення надмірної робочої сили, що вивільняється унаслідок упровадження нових, більш продуктивних технологічних процесів) або, наприклад, на маркетингові служби, перед якими ставиться завдання розробки методів продажу нових видів продукції.

До основних екологічних чинників відносяться: обсяги викидів у середовище забруднювальних та отруйних речовин, рівень фізичного (електромагнітного, радіаційного, теплового) впливу на середовище; надійність і соціально-екологічна безпека виробничих систем, великих техногенних утворень – гідротехнічних споруд, газо-, нафтопроводів, тунелів тощо; кількість і якість продукції, що виробляється, її безпечність і утилізаційна придатність; стан природного середовища, в якому знаходиться підприємство, до і після реалізації запланованої стратегії розвитку і розміри можливих незворотних негативних наслідків.

Розглянуті фактори макросередовища відносно того чи іншого підприємства відіграють неоднакову роль і можуть, залежно від обставин впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Комбінаційний склад факторів, їх варіації, пріоритети і вагомість

залежать від цілей підприємства, видів його діяльності, організаційно-виробничої структури, складності виробничо-господарських та комерційних зв'язків, а також від конкретних ситуацій, у яких може опинитися підприємство.

4.3 Ринкове середовище господарювання підприємства

Ринок – це сукупність відносин між продавцями і покупцями, які обмінюються продукцією спеціалізованої діяльності.

Передумовою виникнення подібного типу відносин є, по-перше, розподіл праці або економічна спеціалізація, внаслідок чого кожний концентрує свої зусилля на створенні якогось одного виду продукту або його частини і тому має потребу в продукції виготовленій іншими; по-друге, забезпечення прав власності на продукцію, тобто переважаючої можливості володіти, використовувати і розпоряджатися нею.

У широкому економічному розумінні ринок – це механізм формування і руху відтворювальних зв'язків, який ґрунтується на товарно-грошових відносинах і конкуренції самостійних суб'єктів господарювання. У такому розумінні він виступає як економічна система країни. Виходячи з цього, ринок є системною сукупністю економічних відносин, які будуються на ґрунті ринкових законів і принципів.

У вузькому значенні ринок – це: а) сукупність актів купівлі-продажу товарів (послуг); б) сукупність дійсних або потенційних продавців і покупців продуктів (послуг); в) місце, де здійснюються угоди між покупцями і продавцями конкретного товару (послуги); г) сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який протягом певного часу і в межах певної території існує попит і пропозиція.

Ринок виконує низку соціально-економічних функцій:

– він є ланкою, яка поєднує виробництво і споживання через механізм прямих і зворотних зв'язків. Інструменти ринку (ціни, динаміка і співвідношення попиту та пропозиції, відсоткові ставки, валютний курс, курс цінних паперів тощо) слугують важливим джерелом економічної інформації, відображають ситуацію в різних галузях і сферах господарської діяльності і водночас активно впливають на зміни цієї ситуації, формування основних економічних пропорцій країни;

– виявляє суспільну корисність тих чи інших товарів та послуг, дозволяє реально оцінити їхню вартість, визначити, якою мірою витрати виробництва кожного товаровиробника корегують із суспільно необхідними витратами;

– ринкова конкуренція слугує ефективним інструментом регулювання обсягів виробництва, дозволяє точно визначити лідерів і аутсайдерів серед господарюючих суб'єктів, забезпечує споживачеві можливість вибору, примушує підприємства використовувати науково-технічні новації, поліпшувати якість товарів та послуг.

У ринкові відносини вступає безліч суб'єктів, а в сферу обігу надходять різноманітні товари та послуги, що формують складну та багатогранну структуру ринку. Найбільш поширеним є чотирьохпозиційний підхід до загальної структуризації ринку, а саме: з позиції його суб'єктивного складу, продуктово-ресурсного наповнення, елементно-технологічних зв'язків і територіально-просторової організації. Докладніше цей підхід представлено в табл. 4.1.

Таблиця 4.1 – Структура ринку

Ознаки структуризації ринків	Види ринків
Суб'єктний склад	<ul style="list-style-type: none"> – ринок споживачів – ринок виробників – ринок посередників – ринок державних установ – ринок міжнародних установ, продавців і посередників
Продуктово-ресурсне наповнення	<ul style="list-style-type: none"> – ринок продовольчих і непродовольчих товарів – ринок знаряддя і предметів праці та інших товарів виробничого призначення – ринок житла, землі, природних багатств і корисних копалин та інших послуг – ринок грошей, валюти, цінних паперів – монотоварний ринок та інші
Елементно-технологічні зв'язки	<ul style="list-style-type: none"> – ринок засобів виробництва – ринок предметів споживання – ринок інновацій та інформації – ринок інвестицій – ринок робочої сили – ринок грошово-кредитний – валютний ринок
Територіально-просторова організація	<ul style="list-style-type: none"> – місцевий (локальний) ринок – регіональний ринок – національний ринок – транснаціональний ринок – світовий ринок

Економіка сучасних вітчизняних підприємств має ряд особливостей, які пов'язані з неузгодженістю рішень на державному рівні, нестабільністю законодавчої бази, високим рівнем податків, «втечею» кваліфікованих кадрів. Такі негативні моменти спричиняють низький рівень іноземного інвестування в економіку України, обертання значної маси грошових коштів поза банками, «перелив» капіталів зі сфери виробництва у сферу торгового бізнесу через відсутність стимулів і пільг для вітчизняних товаровиробників та інші.

Усунення таких негативних явищ дало б можливість поліпшити роботу вітчизняних підприємств, створити умови для стабілізації їх власного становища та для наповнення бюджету держави.

Ринок має достатньо ефективний механізм стихійної координації дій агентів, які беруть участь в обміні. Цей механізм дозволяє зі значно більшим успіхом досягати бажаних цілей, ніж тоді, коли вони свідомо формуються і спеціально переслідуються.

Кожний індивідуум прагне до задоволення свого власного інтересу, але, зіштовхуючись при цьому з інтересами інших учасників обміну, змушений для своєї ж користі враховувати їх при прийнятті своїх рішень. В результаті досить швидко знаходиться оптимальний варіант відповіді на запитання про те, що, скільки, за допомогою яких ресурсів і для кого виробляти.

Англійський економіст XVIII століття Адам Сміт назвав цей механізм «незримою рукою», що направляє людей до цілей, які зовсім не входили до їх намірів, але вони досягають їх більш діючим способом, ніж тоді, коли вони свідомо прагнуть зробити це. Для функціонування цього механізму необхідна тільки інформація та свобода прийняття рішень.

Основні носії ринкової інформації – це ціни. *Ціна* – це кількість того, що необхідно віддати, щоб отримати одиницю бажаного товару чи послуги.

Ціни несуть інформацію про те, що і скільки бажать продавці реалізувати, а покупці – придбати. Вони є сигналами, орієнтуючись на які продавці і покупці приймають рішення, вибираючи найкращий, з їх точки зору, варіант дій.

Ціни не тільки несуть інформацію, але й спонукають до дій у визначеному напрямі. Виробники прагнутимуть виробляти ті товари і в тому місці, де за них можна отримати найбільшу ціну. Споживачі, навпаки, намагатимуться придбати товари і послуги за більш низькими цінами. Відповідно до цього й пересуватимуться ресурси, визначаючи кількість і асортимент виробленої продукції.

Ринкова система вільного підприємництва повинна давати відповідь на такі запитання:

1. Скільки товарів і послуг необхідно виготовляти?
2. Що необхідно виробляти?
3. Як цю продукцію треба виготовляти?
4. Хто повинен отримати цю продукцію?
5. Як саме система адаптується до змін?

У ринковій системі ці питання вирішуються без ніякого примушення або централізованого керівництва.

Ринкова система – це складний механізм координації, який діє через систему цін і ринків, механізм зв'язку, який застосовується для поєднання дій мільйонів різних індивідів.

Це не система хаосу і анархії. Вона має визначений внутрішній порядок і підпорядковується встановленим закономірностям.

У ринковій економіці немає адміністративного контролю за виробництвом і споживанням. Функції контролю в такій економіці виконує ме-

ханізм конкуренції. Конкурентна ринкова система містить стимули і для технічного прогресу. Піонерне застосування технології, яке знижує рівень витрат на виробництво, дає змогу такій прогресивній фірмі отримати додатковий прибуток. Більше того, конкурентна ринкова система створює обставини, що сприяють швидкому розповсюдженню нової технології. Конкуренти повинні слідувати прикладу найбільш прогресивної фірми, інакше їх чекають збитки або навіть банкрутство.

На відміну від адміністративно-командної (планової) системи управління, при ринковій економіці товаровиробникам зверху не доводять номенклатуру вироблення продукції, обсяги виробництва, ціни, фонди на матеріально-технічні ресурси, не визначають постачальників і споживачів. Усюди між суб'єктами ринкових відносин діє контрактна система.

Постачальники і споживачі самостійно і вільно приймають рішення, орієнтуючись тільки на існуючу об'єктивну економічну ситуацію.

В основу роботи підприємства в умовах ринку покладено найбільш ефективний, з точки зору збуту товарів, принцип: спочатку необхідно з'ясувати який товар, з якими споживчими властивостями, за якою ціною, в яких місцях його хоче придбати потенційний покупець, а потім уже думати про організацію виробництва.

У даний час Україна переживає економічну кризу. Вона згубно відбилася на роботі промисловості через спад виробництва, неплатежі між суб'єктами ринку, дефіцит сировини, матеріалів і комплектуючих виробів. Це породило «ринку продавця», де попит перебільшує пропозицію товару. За наявності грошей будь-який товар, який маємо на ринку, будь-які послуги знаходять збут, навіть якщо вони не зовсім відповідають вимогам, які до них пред'являє покупець: головне – це їх наявність, якості в цьому випадку приділяється мінімум уваги. Товарний асортимент бідний, обсяги виробництва низькі, конкуренція відсутня, покупець змушений брати те, що викинув на ринок товаровиробник. При цьому постачальники в ряді випадків не виконують своїх договірних зобов'язань, не витримують строків постачань, недопостачають деяких найменувань продукції. Крім того, для більшості товаровиробників невідома точна кількість реальних і потенційних споживачів, тобто існує проблема формування портфеля замовлень. Від наявності портфеля замовлень і норм витрачання на одиницю виробів залежить потреба в матеріальних ресурсах. На базі потреби в матеріальних ресурсах і їх витрачанні в процесі виробництва формуються норми виробничих запасів.

Аналіз свідчить, що в умовах «ринку продавця» управління виробничими запасами дуже складне. Це пов'язане з тим, що існуючому процесу матеріально-технічного забезпечення в Україні притаманна невизначеність.

Ринкова система не ідеальна і їй властиві певні недоліки.

Будучи орієнтованою на індивідуальні інтереси, ринкова система значно слабкіше враховує колективні й суспільні потреби. Громадський транспорт, екологічні програми, фундаментальна наука, національна безпека – ці й інші потреби, які конче необхідні суспільству, не виглядають

першочерговими з точки зору окремого споживача. Отже, ресурси на ці цілі при їх розподілі через ринковий механізм або будуть надходити в останню чергу, або не будуть надходити зовсім. Виявилося, що ринковий механізм не в змозі автоматично підтримувати повну зайнятість та стабільний рівень цін. Усі ресурси можуть спрямовуватися на виробництво до рожчих виробів в збиток виробництву дешевих товарів.

В умовах ринку величезні ресурси розбазарюються на рекламу та інші подібні заходи виключно з однією метою – завоювати симпатії покупців. Але кошти, які направляються на ці заходи, можна було б направити на виробництво інших товарів, для якого раніше не знаходилося коштів.

Особливістю ринкової економіки є те, що в результаті запеклої конкурентної боротьби одні фірми залишаються, а інші зникають (вмирають). В тих випадках, коли виживає лише одна з фірм, вона стає монополістом. Це, в свою чергу, дає можливість експлуатувати покупців за допомогою високих і нічим (крім монополізму) не виправданих цін. Тим самим зникає найголовніша перевага ринкової економіки – ефективність використання обмежених ресурсів. Адже в умовах монополії кошти покупців не можуть бути ефективно використані.

Ураховуючи всі ці недоліки, всі сучасні держави мають змішану економіку. В ній присутні позитивні елементи ринкової, планової економіки. Тут питання про розподіл ресурсів вирішується як державою, так і ринком. В одних країнах співвідношення в розподілі сфери компетенції держави або ринку має перевагу на користь держави, в інших – на користь ринку.

Під час переходу від планової економіки до ринкової в Україні здійснювався процес приватизації. Це процес переходу окремого підприємства від державної власності до приватної. Основна причина цього процесу полягає в тому, що держава вважає, що ця індустрія або підприємство працювали б краще, якщо б вони знаходилися в умовах вільної конкуренції.

У будь-якій системі є передатні ланки. Без них неможливе її існування. В економічній системі є свої сполучні ланки, що в цілому можна назвати економічною інфраструктурою. Ця інфраструктура виступає сполучним елементом у взаємовідносинах між основними суб'єктами економічних відносин (виробниками економічних ресурсів, кінцевих товарів) і їхніми безпосередніми споживачами.

Під *інфраструктурою ринку* ми розуміємо сукупність галузей, підприємств і організацій, які входять до цих галузей, види їхньої діяльності, які мають забезпечувати, створювати умови для нормального функціонування виробництва та обігу товарів, а також життєдіяльності людей. Розрізняють виробничу і соціальну інфраструктуру. До інфраструктури включають шляхи, зв'язок, транспорт, складське господарство, зовнішнє енергопостачання, водопостачання, спортивні споруди, озеленення, підприємства по обслуговуванню населення. Інколи до інфраструктури відносять науку, освіту, охорону здоров'я.

Інфраструктура ринку включає, наприклад, оптові підприємства, біржі, брокерські фірми, банки, постачально-збутові організації, засоби зв'я-

зку і телекомунікації, кредитно-ощадні заклади, лізингові компанії, центри зайнятості, страхові організації та ін.

Економіка України припускає створення товарів і їхнє доведення до споживачів. Останнє потребує організації сфери обертання товарів. У цьому випадку інфраструктура ринку – це сукупність інститутів, що забезпечують обіг різних товарів. Обслуговування взаємовідносин виробників товарів і їхніх безпосередніх споживачів – основне призначення інститутів інфраструктури.

Продуктом інфраструктури є посередницька послуга. Послуга – це особливий товар, що існує тільки в момент його виробництва. Роблячи різні посередницькі послуги підприємствам і домашнім господарствам, засновані інфраструктури виконують ряд важливих функцій. Розглянемо їх.

1. Доведення товару до безпосереднього споживача. Інститути інфраструктури допомагають товару знайти свого споживача. Важливо організувати виробництво продукції, але не менше важливо забезпечити її реалізацію. Останнє є не простою справою. Спеціалізація на посередницьких операціях дає змогу скоротити час на реалізацію товару, зменшити витрати обертання, прискорити оборот фондів підприємства, більше врахувати попит споживачів.

2. Забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і споживачем, інфраструктура відчуває на собі вплив як виробника, (пропозиція товару), так і споживача (попит на нього). Аналізуючи просування того чи іншого товару на ринок, посередник може виявити тенденції, облік яких дозволить краще орієнтувати виробництво на інтереси споживачів.

3. Перерозподіл ресурсів між різними галузями та серед них. Ця функція забезпечується як через переорієнтування на випуск нової продукції, так і через обслуговування ринку цінних паперів. Мінливий курс акцій призводить до переміщення капіталів з однієї галузі в іншу, підтримуючи тим самим певний рівень пропорційності в розвитку економіки.

4. Акумуляція тимчасово вільних коштів, регулювання грошового обігу. Банківські заснування – структури ринку, зайняті кредитним підприємством, здійснюють мобілізацію вільних коштів населення і підприємств. У результаті формується ринок коштів, розширюються інвестиційні можливості підприємств, прискорюється товарообмін. Крім того, через зміну ставки банківського відсотка фінансово-кредитні заснування можуть впливати на структуру інвестицій, забезпечуючи їхній перерозподіл між галузями, прискорюючи або уповільнюючи темпи економічного зростання.

Інститути інфраструктури займаються наданням посередницьких послуг у галузі інвестування, страхування різних сторін господарської діяльності, проводять довірчі операції. Інфраструктура також використовується при макроекономічному регулюванні: з її допомогою держава здійснює антиінфляційні заходи, політику зайнятості, протидіє циклічним коливанням економіки.

Таким чином, економічна інфраструктура має істотний вплив на функціонування економічної системи в цілому.

Інфраструктура ринку ускладнюється разом з розвитком самого ринку, відповідає його запитам, сприяє становленню і розвитку ринкової економіки.

Поняття «ринок» приводить нас, врешті решт, до заключного поняття циклу – маркетинг. Маркетинг – це діяльність людини, яка так чи інакше має відношення до ринку. Маркетинг – це робота з ринком заради здійснення обмінів, ціль яких – задоволення людських потреб. Таким чином, ми повертаємося до нашого визначення маркетингу як виду людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб за допомогою обміну.

Процес обміну вимагає праці. Тому, хто бажає продавати, необхідно шукати покупців, виявляти їх потреби, проектувати відповідні товари, просувати їх на ринок, складувати, перевозити, домовлятися про ціни і т. п. Основу діяльності маркетингу становлять такі заняття, як розробка товару, його дослідження, налагодження комунікацій, організація розподілу, встановлення цін, розгортання служби сервісу.

Хоча звичайно вважається, що маркетинг – це хрест продавців, займаються ним і покупці.

Таким чином, сучасна ринкова економіка – це змішана економіка, в якій виробництво розвивається під впливом власних ринкових сил, які скекують підприємницьку активність виробників, але держава регулює цей процес, установлює правову структуру бізнесу і контролює її дотримання, здійснює різні соціальні й політичні програми.

У ринковій економіці сформувався широко використовуваний в підприємницькій діяльності загальновизнані принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку:

– принцип соціального партнерства (разом з економічними функціями підприємство зобов'язане постійно опікуватися питаннями соціального розвитку не тільки свого трудового колективу, а й місцевого населення);

– принцип свободи підприємництва (можливість ініціативної, самостійної, здійснюваної на свій ризик та під свою майнову відповідальність економічної діяльності, самостійність в організації виробництва, у прийнятті будь-яких господарських рішень, комерційна свобода ціноутворення, право визначати шляхи і способи реалізації продукції, право розпоряджатися майном та прибутком).

З метою формування сприятливого економічного середовища треба розробити й дотримуватися також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку, які включатимуть правила поведінки в бізнесі. Усе це сприятиме формуванню іміджу фірми як партнера, з яким можлива тривала, надійна і взаємовигідна співпраця, що є життєво важливим у середовищі, яке швидко змінюється.

Питання для закріплення матеріалу

1. Розкрити поняття «зовнішнє середовище».
2. Сутність макро- та мікросередовища.
3. Перелічіть елементи мікросередовища.

4. Охарактеризуйте фактори макросередовища.
5. Розкрити поняття «ринок» у широкому та вузькому розумінні.
6. Яке функціональне призначення ринку?
7. Охарактеризуйте структуру ринку та його види.
8. Сутність поняття «інфраструктура ринку» та її основні елементи.
9. Назвіть основні принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

Тести до теми 4

1. Яке середовище містить фактори, що непрямо впливають на діяльність організації та управління нею?
 - а) ділове;
 - б) глобальне;
 - в) генеральне;
 - г) функціональне.

2. Як називають державні, регіональні і місцеві органи, що задають конкретні правила, контролюють і регулюють діяльність організації?
 - а) регулятори;
 - б) профсоюзи;
 - в) споживачі;
 - г) партнери.

3. До яких факторів загального середовища відносяться демографічна, етнічна, статтєво-вікова і класова структура країни, в якій функціонує організація?
 - а) закони;
 - б) політика;
 - в) культура;
 - г) соціум.

4. Що можна віднести до факторів технологічного глобального середовища?
 - а) глобалізація і інтернаціоналізація економіки;
 - б) галузеві зрушення до сфери послуг і високих технологій;
 - в) інформація, розвиток науки і техніки;
 - г) посилення конкуренції і співпраці.

5. Що таке зовнішнє середовище?
 - а) сукупність факторів, що знаходяться поза межами організації, але не здійснюють на неї визначальний вплив;
 - б) сукупність факторів та елементів, що знаходяться в межах організації, та здійснюють на неї визначальний вплив;

в) сукупність елементів, що знаходяться поза межами організації, та не здійснюють на неї визначальний вплив;

г) сукупність факторів та елементів, що знаходяться поза межами організації, але здійснюють на неї визначальний вплив.

6. Яким рядом властивостей володіє зовнішнє середовище?

а) чіткість, рухливість, розповсюдженість;

б) простота, невимушеність;

в) складність, рухливість, невизначеність;

г) невизначеність, конкурентність, багатофакторність.

7. Який прийом застосовують, коли орієнтація, фізичне розташування або технологічні можливості компаній взаємно доповнюють один одного, але володіння або злиття за різними причинами неприйнятно?

а) стратегічні союзи;

б) кооперація;

в) зв'язки з громадськістю;

г) володіння.

8. Що можна віднести до об'єктивних аспектів діяльності організації?

а) поєднання динаміки і складності зовнішнього середовища;

б) професіоналізм і компетентність менеджменту;

в) готовність організації йти на ризик;

г) система внутрішньо організаційних відносин.

9. Хто такі конкуренти?

а) це, як правило, державні, регіональні і місцеві органи, що задають конкретні правила, контролюють і регулюють діяльність організації

б) це організації, що функціонують у тій же сфері бізнесу і пропонують свої товари і послуги таким же групам споживачів нашої організації

в) це індивіди і компанії, що купують товари чи/або послуги організації.

г) це ті, хто забезпечує надходження необхідних для виробництва сировини і матеріалів.

10. Як можна охарактеризувати політику, як фактор загального середовища?

а) загальна легальна система країни, в якій оперує організація;

б) розподіл і концентрація влади; політична система; політична активність, стиль політичного життя в країні, в якій оперує організація;

в) демографічна, етнічна, статтєво-вікова і класова структура країни, в якій функціонує організація;

г) ступінь розвиненості фінансових, трудових і споживчих ринків.

11. Вкажіть правильну закономірність:

- а) чим менше втручання держави в економіку, тим більшою підставою для міжорганізаційних відносин виступає підмандатність;
- б) чим сильніше втручання держави в економіку, тим більшою підставою для міжорганізаційних відносин виступає підмандатність;
- в) чим сильніше втручання держави в економіку, тим більшою підставою для міжорганізаційних відносин виступає матеріальна вигода;
- г) чим сильніше втручання держави в економіку, тим більшою підставою для міжорганізаційних відносин виступає посилення конкуренції.

12. Які є особливі фактори, що визначають стиль взаємодії організації із зовнішнім середовищем?

- а) місія, стратегія і цілі;
- б) структура, цілі і конкуренція;
- в) стратегія, влада і невизначеність;
- г) громадськість, підмандатність і мінливість.

ТЕМА 5 СТРУКТУРА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

5.1 Характеристика структури підприємства

Сучасне підприємство та його основна організаційна структура – виробництво належать до категорії складних систем. Ця обставина повинна бути врахована в аналізі особливостей функціонування підприємства, оцінці його економічної ефективності й економічного управління. Поняття «система» передбачає цілісність об'єкта, що складається з багатьох взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів. Функціонування цього об'єкта визначається сформульованими місією та цілями.

Окрім цілісності система характеризується структурою, певними властивостями (параметрами), зв'язками між елементами як всередині системи, так і зовні. Структура системи може бути класифікована за різними ознаками (табл. 5.1).

Таблиця 5.1 – Класифікація структури системи

Класифікаційна ознака	Види систем
За кількістю рівнів ієрархії	Однорівневі, багаторівневі
За ступенем централізації управління	Централізовані, децентралізовані, змішані
За принципами поділу на підсистеми	Функціональні, об'єктні
За кількістю цілей функціонування	Одноцільові, багатоцільові

Більшість підприємств належить до багаторівневих ієрархічних структур з такими характерними рисами:

- автономність окремих підсистем (елементів);
- пріоритет вищих за рівнем підсистем порівняно з нижчими;

– керованість нижчих за рівнем підсистем з боку вищих.

З умови пов'язаності підсистем підприємства між собою, а також і системою-резидентом можна визначити певні вимоги до відносин між підсистемами, що суттєво впливають на ефективність управління підприємством:

– необхідність чіткого узгодження цілей між рівнями підсистем та системою загалом;

– забезпечення інформаційної сумісності підсистем, можливості оперативної обробки та передання даних у наступні ланки системи;

– застосування єдиної формалізації структури інформації у вигляді типових документів, форм обліку, показників контролю функціонування підсистем і підприємства загалом;

– обробка інформації, що надходить у режимі реального часу.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Наявність структури – невід'ємний атрибут усіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Категорія «структура» означає відносно стійкі зв'язки, які існують між елементами організації. Структура сприяє збереженню стійкого стану системи. Стосовно системи структура є показником її організованості.

При розробленні положень про структуру підрозділів підприємства необхідно попередньо визначити зміст та обсяг виконуваних ними функцій, з'ясувати особливості даного підприємства, а також вивчити досвід організації роботи аналогічних підрозділів споріднених підприємств.

З метою створення раціональної структури підприємства використовують різноманітні показники (табл. 5.2). Наприклад, ступінь централізації інструментального виробництва розраховують як відношення обсягу робіт інструментального цеху до загального виробництва інструменту на підприємстві.

При проектуванні нових підприємств коефіцієнт використання території повинен коливатися в межах 0,45-0,55, що забезпечує його ефективне розміщення.

Аналіз цієї системи показників дає змогу визначити шляхи створення раціональної структури підприємства, яка повинна забезпечити:

– безперервність і прямоточність виробничого процесу;

– оптимальність спеціалізації цехів і дільниць, пропорційність їх структуризації;

– можливість розширення і перепрофілювання виробництва;

– відсутність дублювання.

Організаційна структура підприємства це фіксовані взаємозв'язки, що існують між його підрозділами та працівниками.

Організаційні структури підприємств можуть розрізнятися за рівнем централізації управління. *Перший тип організаційної структури* – це структура з повною централізацією господарських ланок підприємства.

Підрозділи, які входять до складу підприємства, повністю втрачають свою юридичну і виробничу самостійність. Створення таких підприємств базу-

ється на технологічній кооперації виробничих процесів, однорідності виготовленої продукції, стійких господарських зв'язках. Прикладом подібної організаційної структури можуть бути підприємства, які створюються в автомобільній промисловості.

Таблиця 5.2 – Показники, які визначають структуру підприємства

Чинники структури підприємства	Показники
Пропорційність структурних ланок підприємства	потужність виробничих підрозділів
Розмір виробничих ланок	обсяг випуску продукції; чисельність працівників; вартість основних виробничих фондів; виробнича потужність
Рівень спеціалізації окремих виробничих ланок	питома вага предметно, подетально та технологічно спеціалізованих підрозділів; рівень спеціалізації робочих місць визначається кількістю виконаних деталей-операцій на одному робочому місці
Співвідношення між основним, допоміжним і обслуговуючим виробництвом	питома вага основних, допоміжних і обслуговуючих виробництв: за чисельністю працівників; кількістю обладнання; вартістю основних фондів.
Ступінь централізації окремих виробництв	показник централізації виробничого процесу, який визначається як відношення обсягу робіт, виконаних у спеціалізованих підрозділах, до загального обсягу робіт даного виду
Ефективність розміщення підприємства	коефіцієнти використання: - площі виробничих приміщень; - території підприємства; - забудови
Характер взаємозв'язку між підрозділами	кількість технологічних циклів, через які проходить предмет праці до трансформації його в кінцевий продукт; довжина транспортних маршрутів руху напівфабрикатів; вантажобіг.

На підприємстві встановлюється чітка ієрархічна піраміда з конкретними функціями керівників усіх рівнів. Діяльність таких підприємств визначається заздалегідь складеними і затвердженими виробничими планами. Розвинута мережа внутрішнього інформаційного зв'язку забезпечує швидке передання розпоряджень і вказівок зверху вниз і зворотної інформації про їх виконання, яка надходить знизу вгору. Отже, підприємства цього типу організаційної структури вирізняються високим ступенем визначеності у плануванні своєї діяльності.

Другий тип організаційної структури становлять підприємства, які характеризуються неповною централізацією структурних елементів. Цей

тип організаційної структури властивий підприємствам з серійним випуском продукції. На таких підприємствах ступінь визначеності у плануванні діяльності значно нижчий, бо постійно повторюваний перехід на виготовлення нової серії продукції вимагає впровадження у виробництво певних змін. Тут інструкції розробляються стосовно заходів, прийомів, методів, які залишаються незмінними.

В інших випадках заходи щодо розв'язання питань, які виникають у відтворювальному процесі, узгоджуються з вищестоящим керівництвом. Спирні питання, котрі виникають між двома суміжними виробничими ланками, вирішує начальник цеху, а між двома суміжними цехами – заступник директора підприємства, між двома взаємозв'язаними підприємствами – генеральний директор або його заступники. Як свідчить практика, вирішення подібних питань може здійснюватись нормально лише до певної межі. Тому процес підготовки і прийняття управлінських рішень уповільнюється. Це особливо виявляється під час впровадження нововведень. Уповільнення цього процесу стримує науково-технічний розвиток виробництва.

Слід наголосити, що в умовах серійного виробництва кількість науково-технічних і організаційних проблем, які потребують термінового вирішення, значно більша порівняно з масовим виробництвом. У зв'язку з цим з'являється об'єктивна потреба у створенні в системі організаційної структури координаційного механізму, який забезпечує узгоджену діяльність виробничих підрозділів відповідно до встановлених обсягу, якості й термінів виконання робіт. Низові ланки управління набувають права самостійного вирішення питань, що належать до їх компетенції. У результаті знижується потреба в погодженні багатьох питань з вищим керівництвом. Отже, прийняття рішень безпосередньо самими виробничими підрозділами вивільняє останніх для підготовки і прийняття більш важливих господарських рішень.

Третій тип організаційної структури – це підприємства, які характеризуються частковою централізацією структурних елементів. Даний тип організаційної структури властивий підприємствам з одиничним виробництвом складних видів продукції. На таких підприємствах низький ступінь визначеності у плануванні їх виробничої діяльності. Тут проводиться активна робота з удосконалення технології виробництва, а організаційна структура володіє ще більш досконалим координаційним механізмом порівняно з підприємствами з серійним виробництвом. Система внутрішнього зв'язку використовується для широкого передання інформації не тільки «по вертикалі» між різними рівнями, а й «по горизонталі», що забезпечує координацію діяльності взаємозв'язаних виробничих і структурних підрозділів.

Для підприємства – основної організаційної ланки економіки України, самостійного суб'єкта господарювання, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідну і комерційну діяльність з метою одержання прибутку (доходу), характерна наявність в організаційній структурі таких підрозділів, як технічні, виробничі, планово-економічні, фінансові, маркетингові, обслуговуючі, кадрові, адміністративно-

господарські. На окремих підприємствах можуть створюватись транспортні, будівельні та інші підрозділи організаційної структури.

Слід підкреслити, що організаційна структура є поняттям не постійним, а динамічним, яке зазнає швидких змін. У міру подальшого поглиблення суспільного поділу праці, зростання різноманітних потреб виникають нові, більш гнучкі форми організаційної структури. В умовах ринкової трансформації економіки України поряд з успішно діючими організаційними структурами з'являються нові: асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншим принципом на основі договору або статуту.

Економічна теорія встановила причинно-наслідкову залежність організаційних структур від типу виробництва: масового, серійного, одиничного. У межах кожного типу виробництва формується відповідна організаційна структура підприємства, яка враховує специфічні особливості його діяльності.

Як показали проведені аналіз та оцінка американських і англійських підприємств обробної промисловості, що мають у своєму складі великі заводи з масовим, серійним та одиничним виробництвом, на кожному з цих підприємств сформована своя організаційна структура, яка відповідає типу даного виробництва. На тих підприємствах, де організаційна структура не узгоджувалася з типом виробництва, спостерігалася відносно низька економічна ефективність виробництва.

Надзвичайно важливим є також установлення причинно-наслідкового зв'язку організаційної структури й кількості та складності вироблених продуктів. Чим більше їх виробляється, тим складніші ці вироби, тим динамічнішим стає виробництво і складнішою його організаційна структура. У свою чергу, чим складніший виробничий процес, тим більше виникає невизначеності під час планування діяльності керівника.

Кожний тип виробництва – масове, серійне, одиничне – характеризується своїм ступенем визначеності в плануванні діяльності всередині підприємства, який і визначає організаційну структуру. Виходячи з необхідності вдосконалення на підприємствах організаційної структури відповідно до ступеня визначеності в плануванні їх діяльності, вчені США виявили два взаємозв'язані чинники. Перший реалізується через диференціацію процесу праці. З цією метою сферу виробничої діяльності підприємства поділяють на окремі виробничі підрозділи, наприклад цехи. Потім стосовно кожного з них розробляється така організаційна структура, яка є найоптимальнішою з точки зору ступеня визначеності в плануванні діяльності, а отже, забезпечує найповніше використання виробничих, трудових, матеріальних ресурсів. Другий чинник полягає в інтеграції процесу праці. Він реалізується у створенні загальної внутрішньовиробничої організаційної структури, що об'єднує окремі виробничі підрозділи в єдине ціле. Так, наприклад, кожний виробничий підрозділ сучасного машинобудівного підприємства складається з кількох взаємозв'язаних заводів, які становлять єдиний виробничий комплекс. У межах кожного заводу створюється своя організаційна струк-

тура, що відповідає оптимальним умовам виробництва з урахуванням ступеня визначеності в плануванні внутрішньозаводської діяльності.

У межах виробничого підрозділу створюється своя організаційна структура, яка забезпечує інтеграцію взаємозв'язаних виробничих ланок. Наприклад, на заводі, що виготовляє автомобільні двигуни ступінь визначеності в плануванні діяльності може бути нижчим, ніж на заводі, що виробляє кузови, оскільки розвиток науково-технічної думки у сфері вдосконалення двигунів з метою підвищення їх економічності і надійності відбувається значно інтенсивніше. Виробництво двигунів є також складнішим і динамічнішим процесом. З урахуванням цих відмінностей формується організаційна структура на кожному заводі. Закономірність тут така: чим частіше відбувається заміна моделей, тим менший ступінь визначеності в плануванні діяльності підрозділу, з урахуванням якої формується організаційна структура.

Ось чому в сучасних умовах з появою високоефективних технічних засобів автоматизації обробки інформації підприємства прагнуть широко їх використовувати для повного інформаційного обслуговування керівників, які беруть участь у коригуванні напружених планів.

Оскільки характер організаційної структури істотно впливає на техніко-економічні показники виробництва, то альтернативний вибір найефективнішого її варіанта є не тільки дуже складним, а й відповідальним завданням, яке вирішується у певній послідовності (рис. 5.1).

При створенні організаційної структури підприємства важливу роль відіграють чітко розроблені положення про відділи і служби, що визначаються стандартом підприємства. Ці положення містять такі елементи:

- 1) загальні положення;
- 2) завдання;
- 3) структура;
- 4) функції;
- 5) взаємовідносини відділу з іншими підрозділами;
- 6) права;
- 7) відповідальність.

Зазначені положення, по суті, регламентують роль кожного підрозділу підприємства визначають його обов'язки і права, допомагають уникнути паралелізму функцій, забезпечують взаємозв'язок окремих ланок, взаємодопомогу, об'єктивний облік і контроль тощо.

5.2 Виробнича структура підприємства, її види за певними ознаками

Виробнича структура підприємства – комплекс цехів, ферм, бригад, дільниць, інших виробничих підрозділів підприємства і форми їх взаємозв'язку. Ця структура залежить від характеру продукції, яку виробляє підприємство, рівня спеціалізації і кооперування з іншими підприємствами, технологічного процесу, виробничих потужностей тощо. Як правило,

підприємство має основні цехи, в яких безпосередньо виготовляють продукцію, і допоміжні цехи та служби, що обслуговують та забезпечують безперервну роботу основних цехів.

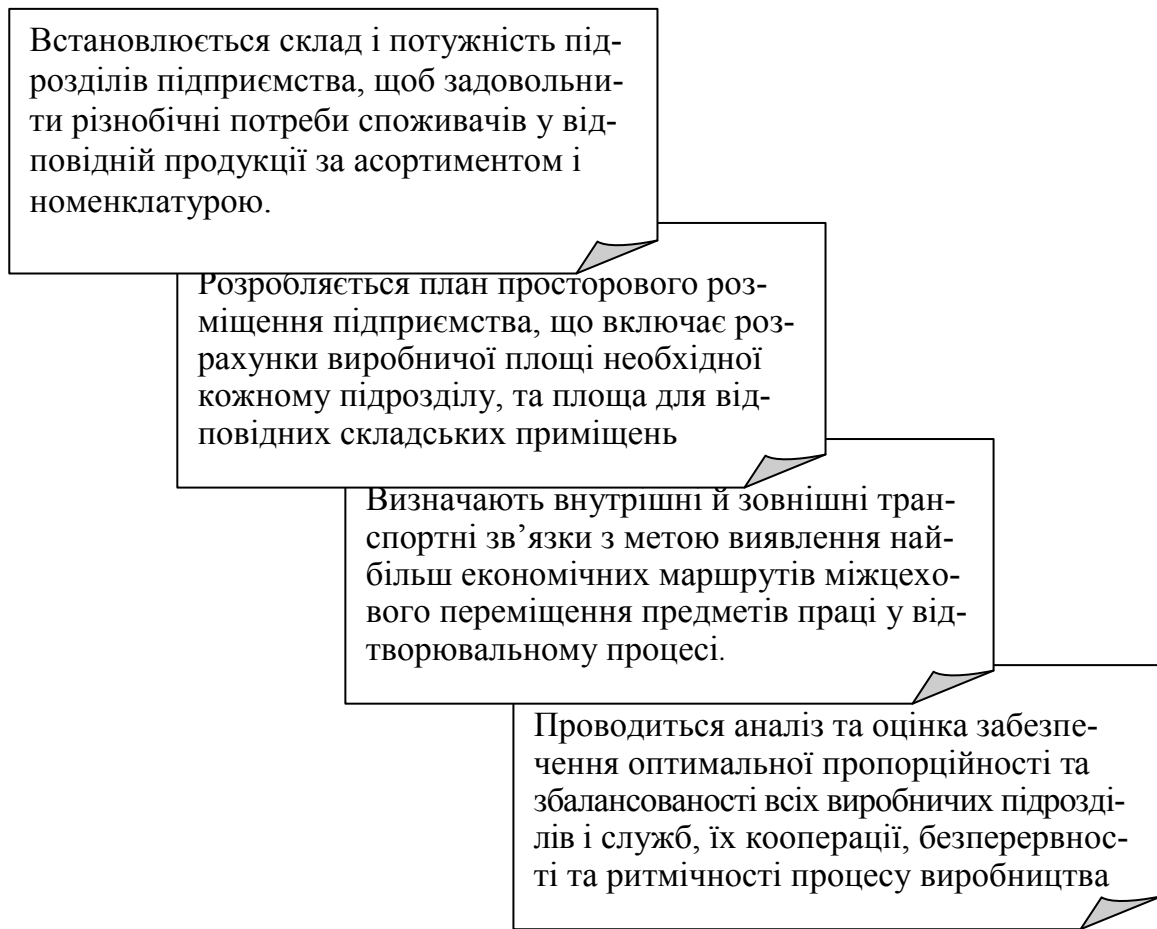


Рисунок 5.1 – Етапи вибору найефективнішого варіанту організаційної структури підприємства

Спеціалізовані підприємства мають просту виробничу структуру, а універсальні – складну. На невеликих за обсягом продукції підприємствах, як правило, існує безцехова структура, а на великих підприємствах доцільними є укрупнені цехи.

Безцехова виробнича структура притаманна невеликим підприємствам. Основою її будови є виробнича дільниця, де виконуються технологічно однорідні роботи або виготовляється однотипна продукція.

Цеховою виробничою структурою вважають тоді, коли основним виробничим підрозділом підприємства є цех.

Корпусна виробнича структура характерна для великих підприємств, де кілька однотипних цехів можуть об'єднуватись у корпус.

Комбінатська виробнича структура існує на підприємствах з багатостадійними процесами виробництва, що здійснюються згідно з технологічною послідовністю переробки сировини.

Окремо зазначимо, що до складу будь-якого підприємства входять не лише виробничі підрозділи, а й відділи апарату управління та заклади культурно-побутового призначення.

Сукупність виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів утворює загальну структуру підприємства.

Таким чином, *виробнича структура є формою організації виробничого процесу підприємства*. Виробничі процеси, за допомогою яких предмети праці перетворюються у готовий продукт, є основними й утворюють основне виробництво. Матеріальними об'єктами виробничої структури підприємств є цехи, дільниці, лабораторії, у них виробляється, проходить технічний контроль і випробовується кінцева продукція, комплектуючі вироби, матеріали і напівфабрикати, запчастини, перетворюються види енергії.

Виробничі процеси, які забезпечують умови для ритмічного функціонування основного виробництва, називаються *допоміжними* і в комплексі утворюють *допоміжне виробництво*. Головна функція цих об'єктів полягає у всебічному обслуговуванні та ритмічному забезпеченні основного виробництва інструментом, енергією, паливом, ремонтом обладнання, транспортуванням вантажів та ін. Слід підкреслити, що виробнича структура кожного окремого підприємства має свою специфіку, бо вона визначається передусім характером поділу праці між суб'єктами його підрозділів.

Провідне місце у виробничій структурі належить цеху. *Цех є основною виробничою одиницею, відокремленою ланкою, у якій реалізуються виробничі процеси*. Тип цеху визначається характером виробництва. До основних типів цехів належать основні, допоміжні, другорядні, підсобні й експериментальні. *Основними* називаються цехи, де виробляється спеціалізована продукція для даного підприємства. Основні цехи поділяються на заготівельні, обробні, складальні. До заготівельних цехів відносять ливарні (сірого, ковкого чавуну, кольорового, сталюого, фасонного, точного литва), ковальсько-пресувальні та ін. До обробних цехів належать, зокрема, механообробні, деревообробні, термічні, гальванічні, лакофарбові, до складальних – цехи складання виробів, їх фарбування, комплектації запчастинами тощо.

Допоміжні цехи забезпечують виробництво всім необхідним для нормального функціонування підприємства. Є такі види допоміжних цехів: інструментальні, енергетичні, тепло- та паросилові, модельні, ремонтні, транспортні, санітарно-технічні.

Другорядні або побічні цехи виконують зачисні, прибиральні роботи після відпрацювання основного виробництва (утилізація відходів, відновлення окремих видів сировинно-матеріальних ресурсів);

Підсобні цехи виробляють тару для упакування продукції, друкують інструкції щодо її використання тощо.

Експериментальні цехи – забезпечують розробку і випробування нових виробів і технологій.

Окрім названих, майже на кожному заводі є цехи, служби і відділи, які обслуговують комунальне, культурно-побутове, житлове та інше господарство.

Чільне місце у структурі підприємств займають склади, очисні споруди, комунікації: електромережі, газопроводи, опалення, вентиляційні, шляхова інфраструктура.

У виробничій структурі підприємства важливу роль виконують конструкторські й технологічні підрозділи. Тут проектується нові вироби й новітні технології для одержання цієї продукції, проводяться експериментальні та дослідно-конструкторські роботи.

До складу цехів входять основні й допоміжні виробничі дільниці. *Дільниця* – це найменша адміністративно-виробнича ланка, у якій колектив працівників виконує однотипні технологічні роботи з виробництва однотипного продукту.

Кожна виробнича дільниця складається з сукупних робочих місць. Сукупне робоче місце, у свою чергу, складається з індивідуальних робочих місць. *Робоче місце* оснащується необхідними засобами праці відповідно до характеру його спеціалізації. Оснащення та розташування робочого місця на виробничій площі повинні забезпечувати високу продуктивність праці, гарантувати безпеку виробничих процесів, відповідати фізіологічним, естетичним та санітарно-гігієнічним нормам.

Залежно від характеру спеціалізації виробництва розрізняють виробничу структуру предметну, технологічну та предметно-технологічну. *Предметна виробнича структура* має певний ступінь замкнутості. Щодо автомобільного заводу – це цехи з виробництва двигунів, шасі, кузовів та інших вузлів. Предметна структура підприємства визначає послідовність використання засобів праці у технологічному процесі, застосування високопродуктивного обладнання, інструментів, штампів тощо.

Технологічна виробнича структура визначає чітку технологічну відокремленість. У кожному підрозділі здійснюються однорідні технологічні процеси з виробництва різного кінцевого продукту. Наприклад, взуттєві і швейні підприємства, ливарні, механічні цехи машинобудівних заводів. Ця структура спрощує управління цехом, дає змогу маневрувати розміщенням людей, полегшує перехід з однієї номенклатури виробів на іншу.

Предметно-технологічна виробнича структура характеризує наявність на одному й тому самому підприємстві основних цехів, які організовані за предметним та технологічним принципом. Наприклад, заготівельні цехи організовуються за технологічним принципом (ливарні сірого чавуну, ливарні ковкого чавуну, ковальсько-пресові), а обробні та складальні – за предметним принципом. Ця виробнича структура переважає у машинобудуванні, взуттєвій, швейній, меблевій галузях промисловості.

На виробничу структуру підприємства впливає ряд факторів. Головні з них такі:

- галузева належність, номенклатура продукції, її техніко-економічні особливості, використані ресурси;
- тип виробництва, рівень спеціалізації і кооперування;
- структура засобів праці, технології;
- ступінь складності конструкції і технологічність продукції;

- організація обслуговування обладнання, його ремонт і модернізація;
- мобільність виробничого процесу, тобто його спроможність оперативно переходити на випуск нової продукції;
- характер відтворювального процесу в підрозділах підприємства.

Ці фактори визначають специфіку виробничої структури підприємства у різних галузях. Ринкові умови господарювання вимагають передусім нової виробничої структури відтворення фондів підприємства. Основні шляхи вдосконалення виробничої структури підприємства такі:

1. *Визначення оптимальної величини підприємства.* Оптимальна величина підприємства – це така його величина, яка за даного рівня розвитку техніки та технології, а також конкретних умов місцезнаходження і навколишнього середовища забезпечує виробництво і реалізацію продукції з мінімальними витратами.

На оптимізацію величини підприємства впливають різноманітні чинники, що визначають технічні та економіко-організаційні умови роботи підприємства, а також сприяють підвищенню його ефективності. До цих чинників можна віднести: а) продуктивність і потужність наявних засобів праці; б) прогресивність технологічного процесу; в) поєднання виробничих процесів; г) методи організації виробничого процесу.

2. *Поглиблення спеціалізації основного виробництва.* Ступінь удосконалення виробничої структури залежить від вибору форми спеціалізації виробничих ланок. Ці форми повинні відповідати типу і масштабу виробництва і бути єдиними для однакових економічних умов. Іншими словами, удосконалюючи структуру підприємства, необхідно використовувати одні й ті самі критерії у виборі форм спеціалізації цехів та дільниць, економічно обґрунтовувати створення кожного нового структурного підрозділу.

3. *Розширення кооперації з обслуговування виробництва.* Ефективна робота основного виробництва вимагає чіткого й безперебійного його обслуговування – ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, енергією, іншими видами послуг. Завданням підприємства є виробництво кінцевої продукції, а тому основне виробництво має переважати не тільки за питомою вагою виготовленої продукції, а й за кількістю працівників, засобів праці.

Підвищення питомої ваги обслуговування при технологічному вдосконаленні і високому рівні технізації основного виробництва пов'язане зі збільшенням різних видів допоміжних і обслуговуючих підрозділів. Водночас абсолютна кількість допоміжних і обслуговуючих працівників повинна зменшуватись під впливом удосконалення рівня організації виробництва і підвищення кваліфікації працюючих.

4. *Забезпечення високої якості продукції і послуг підприємства.*

5. *Організація аналітичної роботи різних лабораторій:* аналіз ефективності використання сировини і матеріалів; контрольно-вимірювальна діяльність; перевірка інструментів, приладів, устаткування; випробування комплектних виробів; аналіз причин поломок, простоїв.

б. *Забезпечення якості функціонування систем кругообігу й обороту фондів.* Необхідний аналіз «витрат з утримання та експлуатації устаткування в цеху», а також «загальноцехових витрат».

5.3 Сутність організації управління підприємством

Управління в широкому розумінні – це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудова колективів), яка є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюються за допомогою вертикального поділу праці.

Загальні принципи управління підприємством закріплені в Господарському кодексі (рис. 5.2).

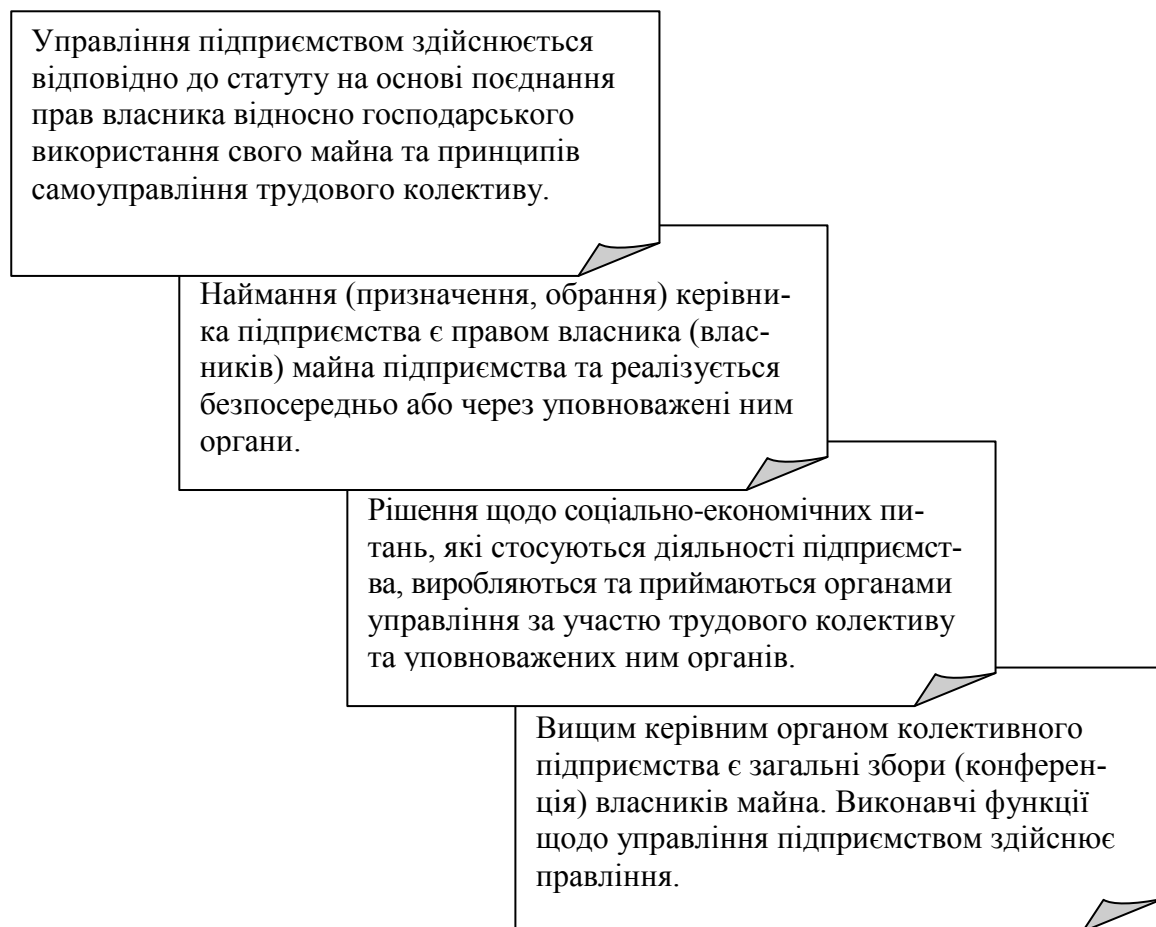


Рисунок 5.2 – Загальні принципи управління

Крім внутрішніх органів управління підприємствами та організаціями, існують вищі органи загальнодержавного управління всіма суб'єктами господарювання. Формування і функціонування таких органів управління є об'єктивно необхідним й доцільним, оскільки зумовлюються наявністю широкого кола управлінських рішень, прийняття та практична реалізація яких перебувають поза можливостями та компетенцією самих підприємств і організацій.

Президент України як глава держави в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. З цією метою він видає відповідні укази й розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує підприємства (організації). Певні управлінські рішення приймає також глава адміністрації Президента. Верховна Рада (парламент) України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази. Центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який практично реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади – міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи.

Центральними органами виконавчої влади, керівники яких входять безпосередньо до складу Кабінету Міністрів України та які утворюють систему державного управління суб'єктами господарювання (діяльності), є конкретні міністерства, комітети та інші центральні відомства. Основними складовими елементами чинної системи загальнодержавного управління сферою економіки є галузеві та функціональні міністерства.

Міністерство очолює міністр, який має кількох заступників (здебільшого один з них є першим). До складу органів управління міністерства входять департаменти (управління) та відділи, які керують підприємствами (організаціями) з певних питань у межах своєї компетенції.

Важливим робочим органом міністерства є колегія, членами якої є міністр, заступники міністра, начальники (керівники) основних департаментів і відділів. У складі міністерства виокремлюються необхідні функціональні департаменти: планово-економічний, технічний, маркетингу, зі зв'язків із зарубіжними країнами, фінансовий, праці й заробітної плати, виробничо-диспетчерський, центральна бухгалтерія тощо.

5.4 Основні функції управління підприємством

Підприємства різняться між собою за розмірами, управлінням і сферами діяльності, технологічними процесами тощо. Проте всі вони як системи мають і певні спільні характеристики (загальні риси), з-поміж яких передовсім треба назвати *функції управління* – об'єктивно зумовлені загальні напрями або сфери діяльності, сукупність яких забезпечує ефективне кооперування спільної праці.

Відокремлюють кілька функцій управління. Структура цієї моделі містить два елементи: елемент керуючий та елемент виконавчий.

Керуючий елемент сприймає через вхідний канал імпульс із зовнішнього середовища та через канал зворотного зв'язку імпульси, що стосуються його власного стану та стану структури системи. На підставі сприйнятих імпульсів керуючий елемент починає функціонувати. Спочатку він

визначає конкретне (кількісне) значення вихідного параметра, тобто формує мсту діяльності системи. Потім він виробляє імпульс і надсилає його виконавчому елементу (ефектору). Цей імпульс має характер команди.

Під впливом команди керуючого елемента та зовнішніх перешкод ефектор починає своє функціонування. Результат його діяльності – вихідний імпульс. Але перш ніж надіслати його у зовнішнє середовище, ефектор інформує керуючий елемент про виконання одержаної команди через канал зворотного зв'язку. Узгоджуючи прийняту від ефектора інформацію з визначеною метою діяльності системи, керуючий елемент знову починає функціонувати.

Якщо результати діяльності ефектора збігаються з метою, то ефектор одержує команду надіслати вихідний імпульс у зовнішнє середовище. У разі незбігу керуючий елемент виробляє нові команди, якими спрямовує дії ефектора. Отже, в структурі системи керуючий елемент виконує цілком конкретні функції.

По-перше, він визначає мету функціонування. Оскільки тієї самої мети можна досягти різними способами, керуючий елемент мусить вибрати один із них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму трансформаційного процесу, а опрацювання способу досягнення мети передбачає визначення впорядкованих операцій, тобто того, що повинні робити члени трудового колективу задля досягнення мети. Відтак, керуючий елемент виконує функцію *планування* – процесу визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального результату.

По-друге, кожна операція трансформаційного процесу повинна мати свого носія, тобто виконуватися певним елементом даної системи. Отже, реалізація трансформаційного процесу передбачає також визначення того, хто саме має виконувати ту чи іншу конкретну операцію і як виконавці мають взаємодіяти між собою. Ці процеси характеризують сутність організації як функції управління. *Організація* – це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками підприємства для досягнення загальної мети її діяльності.

По-третє, ефектор у системі займає підпорядковане становище. У перекладі трансформаційного процесу він може відмовитись виконувати свої обов'язки, визначені планом. Тому для досягнення поставленої мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати та організувати роботу, а й примусити людей виконувати її. Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент має виконувати належним чином функцію мотивації. *Мотивація* – це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

По-четверте, для того щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, керую-

чий елемент повинен встановлювати параметри діяльності ефектора, вимірювати досягнуті результати роботи, порівнювати їх із запланованим обсягом, за необхідності – коригувати діяльність, накопичувати досвід для вдосконалення планування. Саме цим пояснюється необхідність виконання керуючим елементом *контролюючих* функцій.

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності підприємства в цілому.

З урахуванням цього важливо наголосити, що *управління підприємством* відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.

5.5 Змістовна характеристика методів управління

Управління – складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після того як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи досягнення їх. Інакше кажучи, якщо при визначенні цілей потрібно відповісти на запитання «чого потрібно досягти?», то слідом за цим виникає запитання «як найбільш раціонально досягти мети?» Отже виникає потреба в застосуванні арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління.

Методом називається захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання.

Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вмiле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління на підприємстві – це способи впливу на окремих працівників і трудовий колектив загалом, необхідні для досягнення цілей підприємства. Оскільки методи управління спрямовані на людей, то основою класифікації цих методів є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої діяльності. За змістом ці мотиви поділяються на економічні, соціальні та примусові. Відповідно розрізняють економічні, соціально-психологічні та адміністративно-правові (організаційні) методи управління.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

Особлива роль методів управління полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпе-

чити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети. Таким чином, зміст поняття «методи управління» впливає із суті і змісту управління і належить до основних категорій теорії управління.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей.

Управління підприємством спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють такі методи управління: економічні; соціально-психологічні; організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

Економічні методи управління – це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації. Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища. Суть цього аспекту: формування системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначення дієвої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства; встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій. Другий аспект економічних методів управління зв'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

Соціально-психологічні методи управління реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Адже рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників зумовлюють суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій та структурі мотивації трудової діяльності людей.

Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив. Усе більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо. Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психі-

ки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом чи будь-яким іншим видом діяльності.

Практична реалізація *соціально-психологічних методів управління* здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізації праці тощо.

Організаційні методи управління базуються на мотивах примусового характеру, їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. *Організаційні методи управління* – це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, що ґрунтуються на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на *регламентні й розпорядчі*.

Зміст *регламентних методів* полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників підприємства, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям. *Розпорядчі методи управління* охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності підприємства (підприємства, організації).

Професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання.

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих членів безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини в колективі в процесі виробництва. Звідси випливає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їхній основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій і визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці.

Таким чином, впливом на безпосередні інтереси об'єкта управління створюється механізм його орієнтації на найбільш ефективний режим роботи без повсякденного і безпосереднього втручання зверху. До складу

економічних методів управління належать організаційно-виробниче планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

5.6 Організаційні форми реалізації методів управління

Організація управління підприємством залежить від складності його структури, масштабу й виду діяльності, наявності зв'язків з іншими суб'єктами господарської діяльності. Для більшості підприємств характерні три основні види управління їх діяльністю: *виробниче, організаційне й економічне*. У складних умовах України відбувається процес становлення нового для неї *корпоративного* управління, для якого характерною є корпоративна організація власності. Це – об'єднання фінансових і промислових підприємств, промислових і торговельних підприємств, створення банками лізингових фірм, венчурних компаній, спільна участь кількох підприємств у створенні акціонерного капіталу одного підприємства. Права учасників таких об'єднань залежать від відсотка акцій, що їм належать.

Основні завдання виробничого управління:

- управління розвитком підприємства (розширення асортименту продукції, що випускається, за рахунок випуску якісніших виробів, тобто поліпшення їх якісних та споживчих характеристик, застосування вдосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва);
- підвищення конкурентоспроможності продукції;
- забезпечення більш ефективного використання устаткування, наявних виробничих площ;
- систематичний контроль технічного стану устаткування, забезпечення його технічного обслуговування й ремонту;
- забезпечення підвищення продуктивності праці основного та допоміжного персоналу;
- зниження всіх видів виробничих витрат;
- оптимальне планування, чіткий облік та нормування основних технологічних операцій;
- управління технологічною підготовкою виробництва продукції;
- оперативне диспетчерське регулювання всіх матеріальних потоків та технологічних операцій починаючи від складів із сировиною, (матеріалами, напівфабрикатами і закінчуючи процесами складання, контролю готової продукції та її виходом з виробничих цехів на склад готової продукції.

Основні завдання організаційного управління:

- вибір форми організації управління підприємством і виробництвом;
- визначення відносин і зв'язків між структурними підрозділами підприємства;
- визначення функцій кожного елемента структури для підтримання нормальної діяльності підприємства;
- розподіл основних функцій управління між управлінськими під-

розділами та окремими працівниками підприємства;

- забезпечення необхідної координованості дій підрозділів підприємства;
- підбір, розстановка та навчання кадрів;
- здійснення контролю за якістю та ефективністю роботи підрозділів управління підприємством;
- формування механізму відносин з іншими організаціями, постачальниками сировини, матеріалів, комплектуючих, зі споживачами продукції, джерелами фінансування.

Основні завдання економічного управління:

- виявлення впливу основних економічних показників (обсягу випуску продукції, постійних та змінних витрат, ціни, прибутку) на забезпечення беззбитковості, прибутковості підприємства, його самоокупності та самофінансування розвитку виробництва;
- обґрунтування доцільності обсягів виробництва, співвідношення постійних та змінних витрат у собівартості кожного виду продукції;
- обґрунтування найраціональнішої для підприємства форми організації виробництва (кооперації, спеціалізації тощо);
- вибір найдоцільнішого варіанта оснащення підприємства машинами та устаткуванням;
- обґрунтування ефективності інвестиційних проектів з реконструкції підприємства, модернізації устаткування й оновлення продукції;
- пошук наявних резервів підвищення економічної ефективності виробництва;
- розробка шляхів поліпшення якості продукції;
- обґрунтування й подальший розвиток нормативної бази підприємства (матеріальних, фінансових та трудових витрат на виготовлення одиниці продукції);
- обґрунтування ціноутворення підприємством продукції;
- систематичний аналіз господарської діяльності та фінансового стану підприємства з визначенням показників рентабельності виробництва й оборотності капіталу;
- аналіз використання матеріальних ресурсів, розробка пропозицій щодо зниження матеріаломісткості, енергомісткості продукції, витрат на матеріальні ресурси;
- планування розподілу прибутку за фондами накопичення та споживання, розробка перспективного, поточного та оперативного планів діяльності підприємства;
- організація обліку й контролю економіко-виробничої діяльності за окремими видами продукції та по підприємству загалом.

Однією з характерних рис діяльності підприємства є поділ праці. Розрізняють дві форми поділу – горизонтальну і вертикальну.

Горизонтальна форма поділу праці пов'язана з розподілом роботи на окремі завдання. У результаті такого поділу формуються окремі підрозділи

підприємства, які виконують певні частини загального завдання. Після цього постає потреба координування дій виконавців для досягнення поставленої мети. Це призводить до появи і відокремлення управлінської праці від виконавчої, що відповідає *вертикальному* поділу праці на підприємстві.

В управлінні сучасним підприємством необхідно дотримуватися таких принципів:

- чіткого розподілу праці серед виконавців;
- додержання дисципліни і порядку;
- ознайомлення працівників з їх повноваженнями і відповідальністю в межах їх призначення;
- використання мотивації високопродуктивної праці;
- забезпечення рівної справедливості для всіх працівників;
- впевненості у стабільності роботи;
- дотримання взаємовідносин з працівниками з урахуванням виробничої ієрархії;
- заохочування ініціативи.

5.7 Типи організаційних структур управління

Згідно з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту, структура організації повинна забезпечити реалізацію її стратегії. Оскільки з часом стратегії змінюються, то виникає необхідність у відповідних змінах організаційних структур.

Існує велика кількість визначень організаційної структури управління виробництвом, і відрізняються вони за рівнем деталізації досліджуваного предмета. Наведемо кілька з них.

Структура, яка відображає синтез взаємозв'язків різних елементів, що функціонують для досягнення встановленої мети, називається організаційною. Отже, організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її глобальної мети.

Згідно з іншим визначенням, організаційна структура – це конструкція організації, на основі якої здійснюється управління підприємством. Ця конструкція має або формальний, або неформальний вираз і охоплює два аспекти:

- вона охоплює канали влади та комунікації між різними адміністративними службами та працівниками;
- інформацію, яка передається цими каналами.

Організаційну структуру управління визначають також як категорію менеджменту, яка відображає організаційний бік відносин управління і становить єдність рівнів і ланок управління у їхньому взаємозв'язку.

Ланка управління – відокремлений орган (працівник), наділений функціями управління, правами для їхньої реалізації, визначеною відповідальністю за виконання функцій та використання прав.

Рівень управління – сукупність ланок управління на певному щаблі ієрархії управління. Рівні управління, поєднуючи різні ланки, характери-

зують рівень концентрації процесу управління і послідовність підпорядкування одних ланок іншим зверху донизу.

Організаційна структура управління визначається також як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції управління організацією (підприємством).

Згідно з цим визначенням основними елементами організаційної структури управління є:

- склад і структура функцій управління;
- кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- склад самостійних структурних підрозділів;
- кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- інформаційні зв'язки.

Отже, кожне з визначень вносить свій вагомий вклад у розуміння суті організаційних структур управління підприємством (організацією). Зрозуміло, що чим досконаліша організаційна структура управління, тим ефективніший вплив управління на процес виробництва (надання послуг). Для цього організаційна структура повинна відповідати певним вимогам:

- адаптивність (здатність організаційної структури пристосовуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі);
- гнучкість, динамізм (здатність чітко реагувати на зміну попиту, вдосконалення технології виробництва, появу інновацій);
- адекватність (постійна відповідність організаційної структури параметрам керованої системи);
- спеціалізація (функціональна замкнутість структурних підрозділів, обмеження та конкретизація сфери діяльності кожної керуючої ланки);
- оптимальність (налагодження раціональних зв'язків між рівнями та ланками управління);
- оперативність (недопущення безповоротних змін у керованій системі за час прийняття рішення);
- надійність (гарантованість достовірності передачі інформації);
- економічність (відповідність витрат на утримання органів управління можливостям організації);
- простота (легкість для персоналу розуміння та пристосування до даної форми управління та участі у реалізації мети організації).

На побудову організаційних структур управління впливає система факторів, яка стосується і об'єкта, і суб'єкта управління. Серед факторів є група регульованих і нерегульованих, а також таких, що виявляють безпосередній або опосередкований вплив. До найбільш вагомих факторів належать: розміри виробничої діяльності підприємства (середня, мала, велика);

виробничий профіль підприємства (спеціалізація на виробництві одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей); характер продукції, що виробляється, та технологія її виробництва (продукція видобувних чи обробних галузей, масове чи серійне виробництво); сфера інтересів підприємства (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок); масштаби зарубіжної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в т. ч. виробничих, збутових тощо); характер об'єднання (концерн, фінансова група тощо).

Теорія менеджменту виділяє два класи організаційних структур управління виробництвом: бюрократичні та адаптивні.

Бюрократичні (механістичні) організаційні структури характеризуються високим рівнем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління ланцюгом команд, наявністю численних правил і норм поведінки персоналу, підбором кадрів за діловими та професійними якостями.

Концепція бюрократії (від французького «бюро», «канцелярія» або грецького «влада», «панування», букв. – панування канцелярії) була сформульована німецьким соціологом Максом Вебером на початку ХХ ст. і в ідеалі є однією з найкорисніших ідей в історії людства (рис. 5.3). Теорія М. Вебера не охоплювала опису конкретних організацій і розглядала бюрократію як деяку нормативну модель, ідеал, до якого повинні прагнути організації. Більшість сучасних організацій є варіантами бюрократії. Причина такого тривалого та широкомасштабного використання бюрократичних структур полягає у тому, що їх характеристики ще досить добре підходять для більшості промислових підприємств, організацій сфери послуг, усіх видів державних установ (об'єктивність прийняття рішень, просування працівників на основі їх компетентності, концепція соціальної рівності).

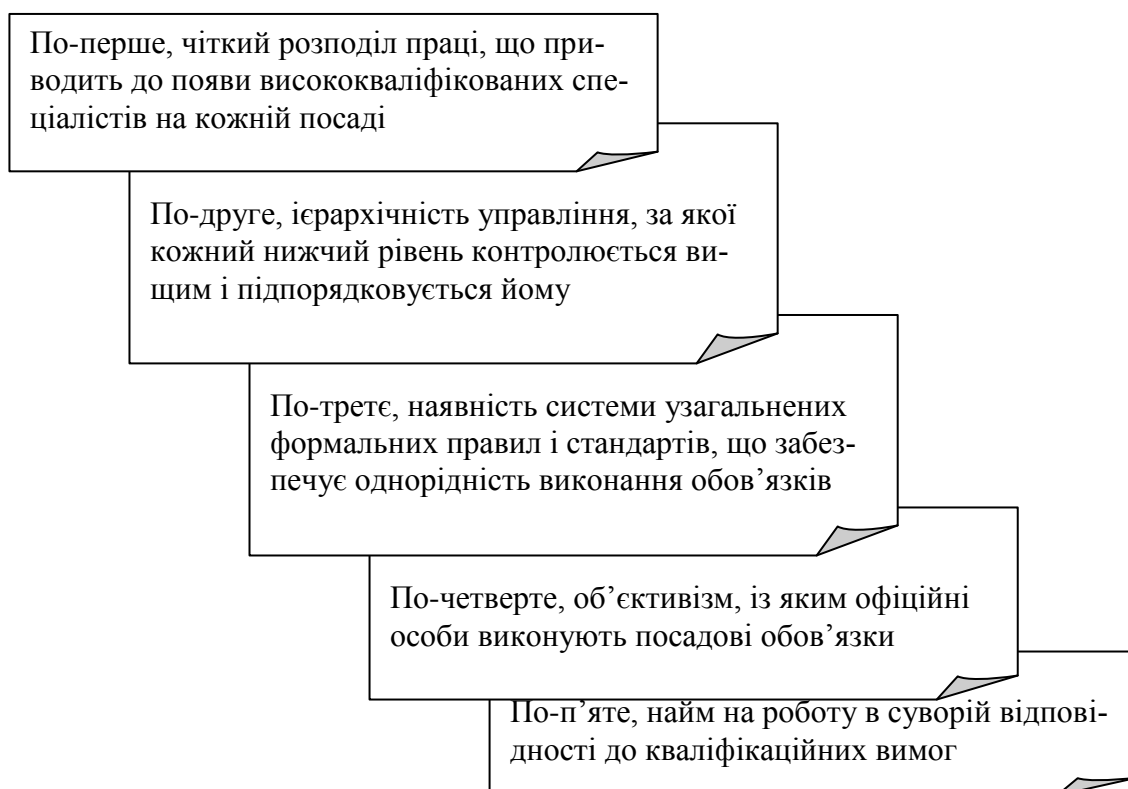


Рисунок 5.3 – Характеристики раціональної бюрократії

Адаптивні (органічні) організаційні структури розробляються та впроваджуються з метою забезпечення можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати нову наукомістку технологію.

Починаючи з 60-х років ХХ ст., деякі організації стикнулися з такою ситуацією, коли зовнішні умови їх діяльності змінювалися так швидко, проекти ставали настільки складними, а технологія розвивалася так бурхливо, що недоліки бюрократичних структур управління почали перевищувати їхні позитивні риси. Тому організації почали розробляти та впроваджувати нові, гнучкіші типи організаційних структур, які засновуються на цілях та припущеннях, що радикально відрізняються від покладених в основу бюрократичних структур. Однак адаптивні структури не можна в будь-якій ситуації вважати ефективнішими, ніж бюрократичні.

Бюрократичні та адаптивні структури є крайнощами, а реальні структури реальних організацій знаходяться між ними і мають ознаки бюрократичних та адаптивних структур у різних співвідношеннях. Крім того, часто буває так, що різним підрозділам в одній організації властиві різні структури. Так, керівництво великої організації використовує у виробничих підрозділах бюрократичні структури, а в науково-дослідних – адаптивні.

Теорія та практика менеджменту виробила велику кількість варіантів побудови бюрократичних організаційних структур управління.

Лінійний тип організаційної структури управління характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління.

Суть лінійного управління полягає в тому, що кожен виробничий підрозділ очолює керівник (орган), який здійснює всі функції управління (рис. 5.4). Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівникові (органу). В свою чергу, останній с підзвітним вищому органу. Підлеглі виконують розпорядження тільки свого без посереднього керівника.

Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, минаючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдності керівництва). На цій основі створюється ієрархія системи управління (наприклад, майстер ділянки, начальник цеху, директор підприємства). Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівникові збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не дають (рис. 5.5).

Така схема підпорядкування і звітності – основа лінійного управління. При цьому ланки лінійного управління в цілому відповідають ланкам виробництва, між якими встановлюються прості та чіткі взаємозв'язки.

У практиці управління лінійна організаційна структура використовується рідко, як правило, малими та середніми підприємствами, які здійснюють нескладне виробництво (однорідної продукції) при відсутності широких зв'язків у кооперації.

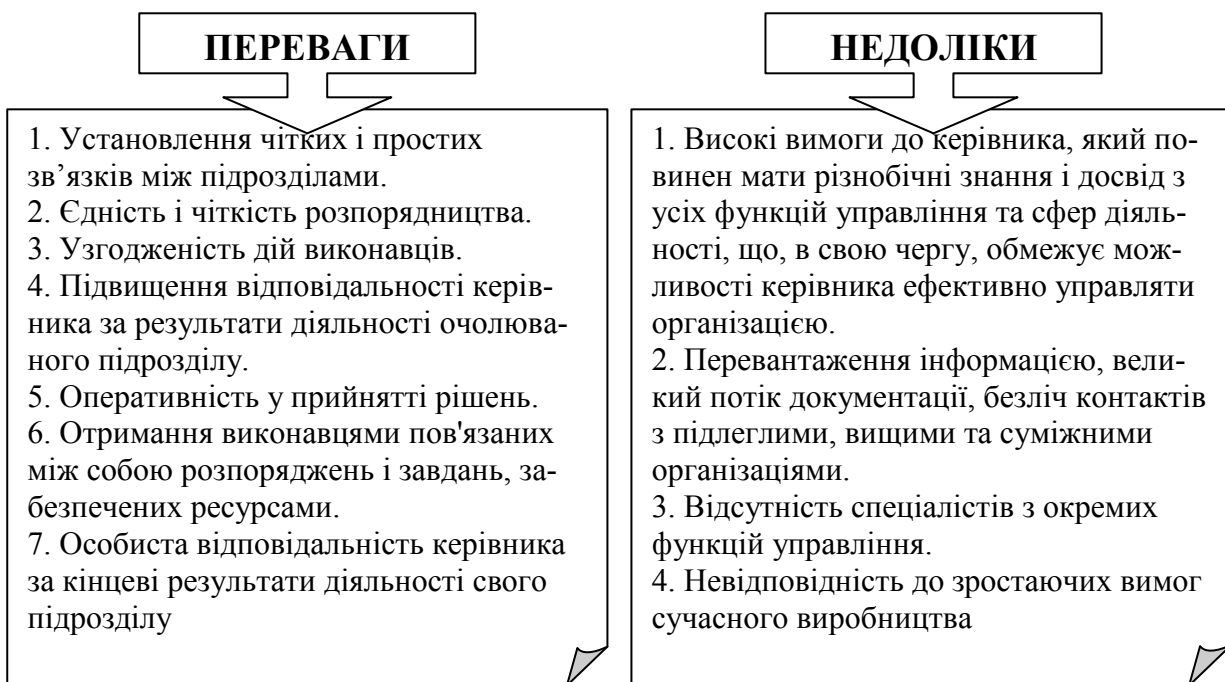


Рисунок 5.4 – Переваги та недоліки лінійних організаційних структур управління

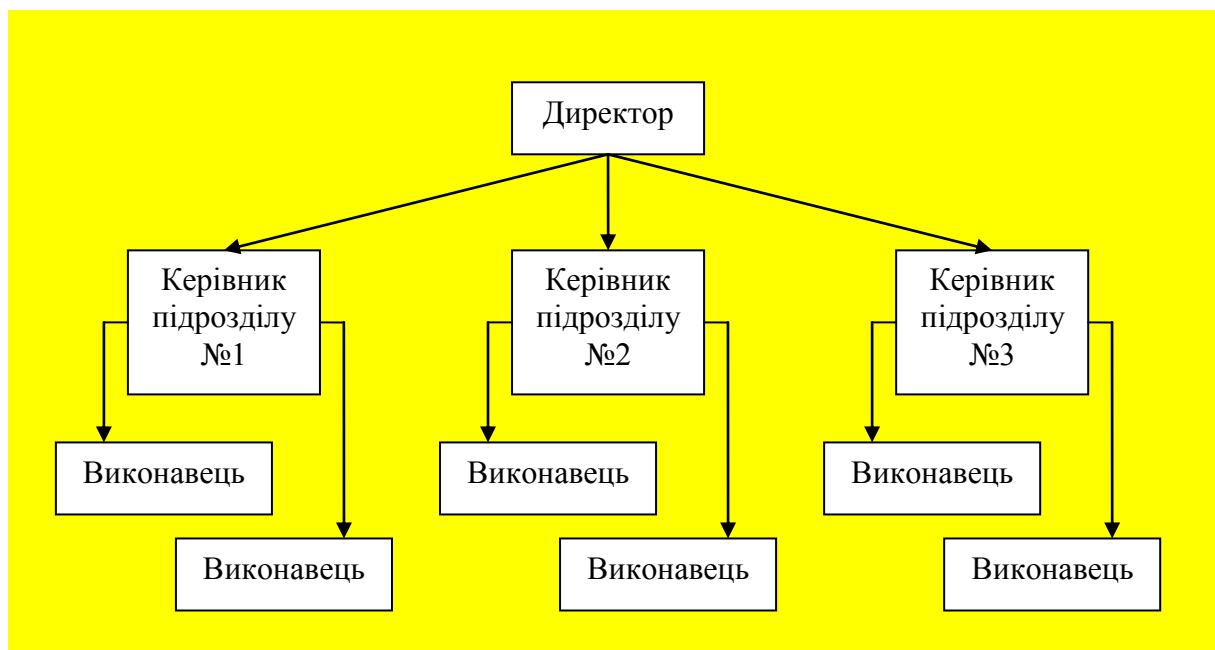


Рисунок 5.5 – Лінійний тип структури управління

Функціональний тип організаційної структури управління – для сучасного виробництва характерним є поглиблення спеціалізації виробництва та управління, і реалізація управлінських функцій розподіляється між керівниками та органами, які передають нижчим рівням управління обов'язкові для них завдання. Отже, диференціація функцій управління є основою переходу до функціональної структури управління.

При такому управлінні передбачається, що кожний орган управління (або виконавець) спеціалізується на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій). Виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції є обов'язковим для виробничих підрозділів.

Функціональна організація існує поряд з лінійною, що створює подвійне підпорядкування для виконавців. Подвійне підпорядкування має за мету інтегрувати функції на кожному рівні управління та спеціалізувати їх по окремих ланках (рис. 5.6).

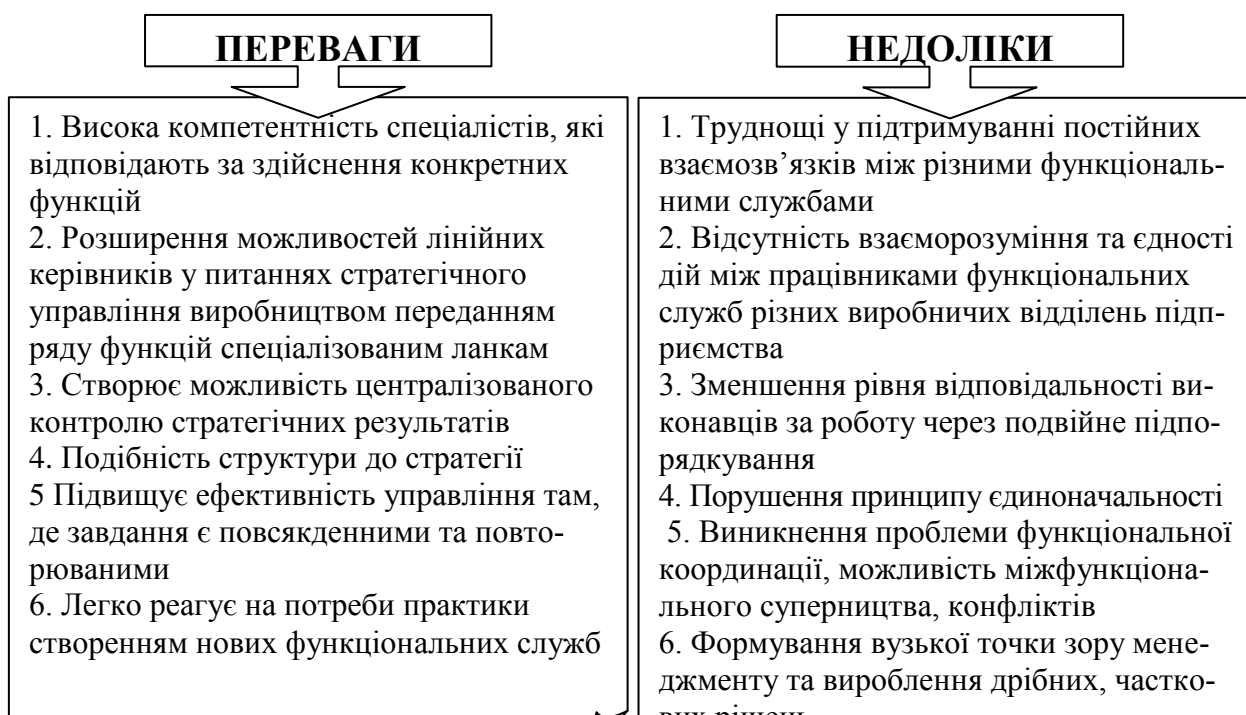


Рисунок 5.6 – Переваги та недоліки функціональних організаційних структур управління

Лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури повинен усувати недоліки лінійного та функціонального типів структур управління: функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців (рис. 5.7). Передбачається, що першому (лінійному) керівникові в розробці конкретних питань і підготовці відповідних рішень, програм, планів допомагає спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів (відділів, груп, бюро).

Роль функціональних органів (служб) залежить від масштабів господарської діяльності та структури управління підприємством в цілому. При лінійно-функціональній структурі управління має переваги лінійна організація, але чим вищий рівень управління, тим більшу роль відіграє функціональне управління. Якщо в межах управління ділянкою його роль невелика, то в масштабі управління підприємством роль функціональних органів зростає.

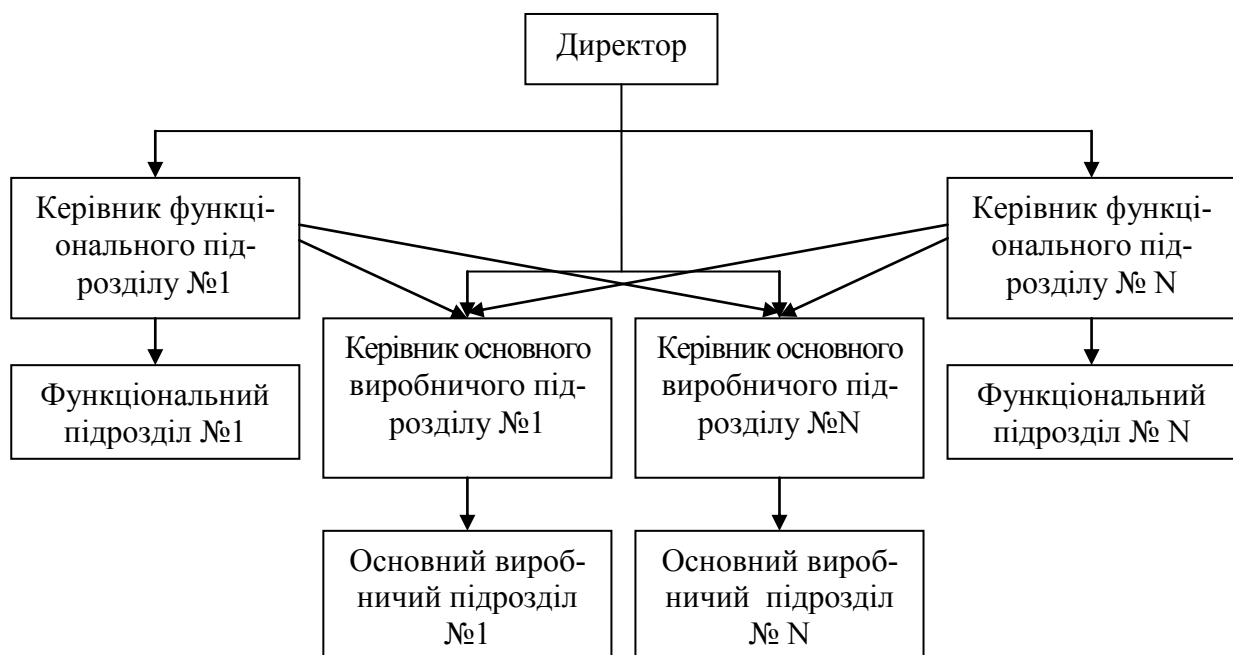


Рисунок 5.7 – Лінійно-функціональний тип структури управління

Комбіновані структури забезпечують такий розподіл праці, при якому лінійні ланки управління повинні приймати рішення та контролювати, а функціональні – консультувати, інформувати, організовувати, планувати, що відповідні переваги та недоліки (рис. 5.8).

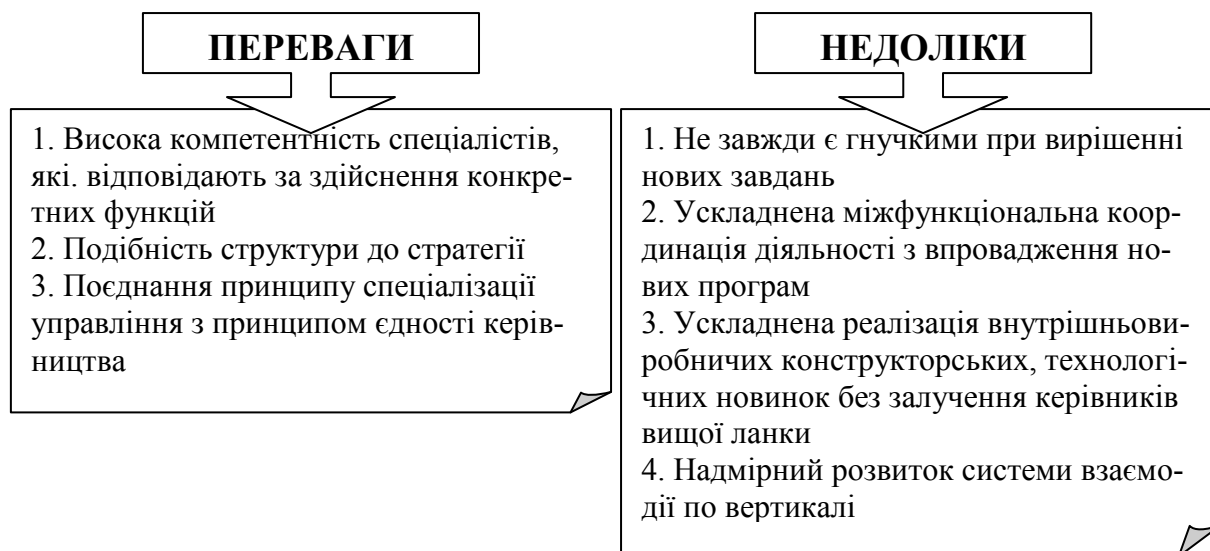


Рисунок 5.8 – Переваги та недоліки комбінованих організаційних структур управління

Дивізіональна організаційна структура управління будується не за функціональною ознакою, а за принципом групування виробничих підрозділів. Наявність цієї форми організаційної структури пов'язана з процесом укрупнення підприємств у разі диверсифікації, комбінування виробництва, створення корпорацій і конгломератів. На цих підприємствах розподіл управлінської праці поглиблюється так, що вищі ланки управління займаються лише загальними питаннями (фінансовими, юридичними, кадровими), а решту своїх функцій делегують керівникам виробничих підрозділів, які, у свою чергу, мають власну структуру управління.

При дивізіональній структурі управління групування видів діяльності суб'єкта господарювання здійснюється з застосуванням принципу поділу праці за метою, тобто коло певного виробництва формується автономна організаційна сукупність. При цьому можливі три способи групування виробничих підрозділів:

- продуктової (виготовлення певного продукту);
- за групами споживачів;
- за місцем розташування (регіональний).

Продуктової тип передбачає створення в структурі підприємства самостійних господарських структурних підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продуктів однієї групи або ж одного продукту. При цьому передбачається спеціалізація

виробничих відділень у головній компанії за окремими видами або групами продуктів і надання їм повноважень управління виробничими та збутовими дочірніми компаніями, розташованими в своїй країні та за кордоном.

Виробниче відділення не створює відмінностей у методах управління між вітчизняними та зарубіжними дочірніми компаніями, які несуть відповідальність за прибутки та підлягають фінансовому контролю і звітності з боку виробничого відділення. Функціональні служби виробничих відділень одночасно підтримують тісні контакти з відповідними центральними службами, отримуючи від них вказівки з усіх питань проведення єдиної політики та координації діяльності в межах підприємства в цілому.

Оскільки виробниче відділення саме виступає центром прибутку, воно здійснює не лише фінансовий, а й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств.

Продуктова організаційна структура широко розповсюджена як результат переходу міжнародних підприємств до децентралізації управління, коли знання продукту та розвиток виробництва в глобальному масштабі набули першочергового значення.

Продуктовій організаційній структурі віддають перевагу великі широко диверсифіковані компанії, хоча в кожній із них названа структура має свої особливості. Вони впливають, насамперед, із рівня диверсифікації продукції та характеру спеціалізації кожного виробничого відділення і кожної дочірньої компанії. Велику роль відіграє характер продукції, що виробляється, рівень її технологічної складності та унікальності (табл. 5.9).

При використанні *регіонального типу організаційної структури* передбачається, що відповідальність за всю діяльність компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером діяльності можуть бути як виробничі відділення і бути центрами прибутку, а можуть організовуватися в формі дочірніх компаній і бути центрами прибутку та центрами відповідальності.

ПЕРЕВАГИ

1. Створення логічних і дієвих засобів децентралізації влади
2. Чітка система підзвітності менеджерів підрозділів за прибутки (збитки)
3. Здатність швидко реагувати на зміну умов конкуренції, технології, попиту
4. Поліпшення координації робіт
5. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня

НЕДОЛІКИ

1. Дублювання функцій на рівні корпорації підрозділу
2. Збільшення витрат на утримання персоналу
3. Проблематичність установа оптимального рівня децентралізації
4. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання
5. Наявність випадків надмірної конкуренції між підрозділами за ресурси та увагу корпорації

Рисунок 5.9 – Переваги та недоліки продуктових організаційних структур

В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію діяльності дочірніх збутових і виробничих компаній у своєму регіоні з усіх видів продукції міжнародної підприємства. Очолює такий регіональний підрозділ віце-президент, який підпорядковується безпосередньо вищій адміністрації компанії і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами. У деяких компаніях регіональні керівники мають у своєму підпорядкуванні управлінців по окремих країнах як проміжну ланку між регіональним підрозділом та місцевою дочірньою компанією. Регіональні підрозділи здійснюють фінансовий контроль за діяльністю кожної дочірньої компанії, а також контролюють складання поточного бюджету і володіють питаннями планування, дотримуючись вказівок вищого керівництва компанії та центральних служб. Для більш тісного взаємозв'язку виробничої діяльності підконтрольних компаній деколи призначаються координатори продукту або спеціальні функціональні служби, які відають питаннями виробництва окремих видів продуктів.

Регіональна структура управління використовується компаніями, які виробляють продукцію обмеженої номенклатури та орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача (рис. 5.10).

Регіональна структура управління діяльністю компаній в цілому зустрічається рідко, хоча регіональний принцип управління закордонною діяльністю разом з управлінням продукту досить поширений.

Розглянемо найбільш відомі типи адаптивних організаційних структур управління, їх особливості, переваги та недоліки.

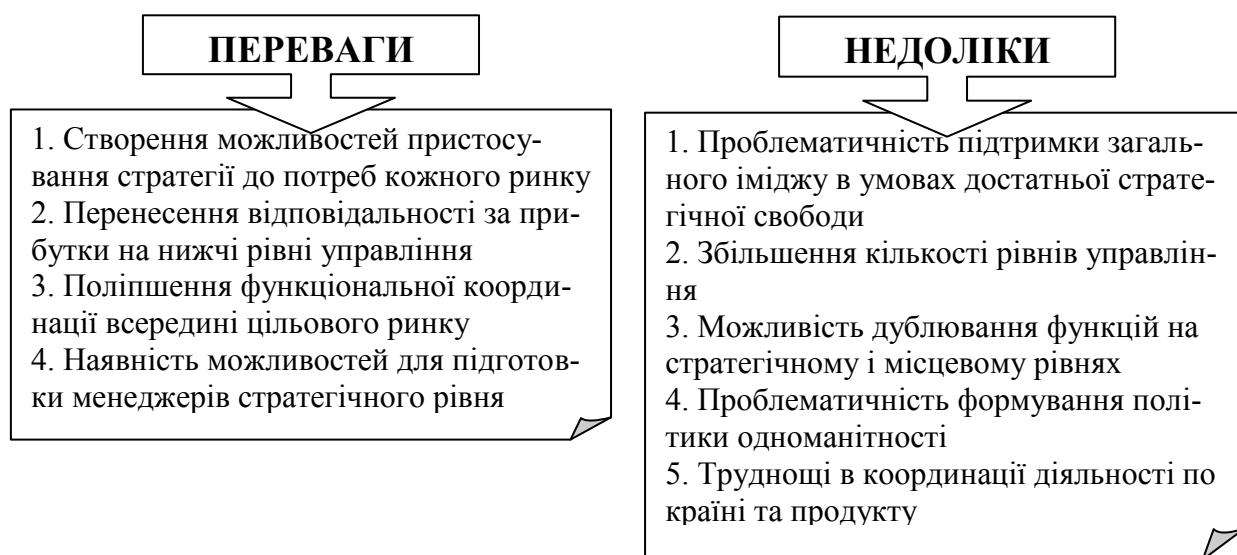


Рисунок 5.10 – Переваги та недоліки регіональних організаційних структур управління

Матричний тип організаційної структури – сучасний ефективний тип організаційної структури управління, який створюється шляхом сумі-

щення структур двох типів: лінійної та програмно-цільової.

Відповідно до лінійної структури (по вертикалі) будується управління окремими сферами діяльності: НДДКР, виробництво, збут, постачання. Відповідно до програмно-цільової структури (по горизонталі) організовується управління програмами (проектами, темами).

Матричний тип структури використовується підприємствами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто підприємствами, яким необхідно мати добру маневреність у питаннях виробництва та стратегії. При матричній структурі управління в процесі визначення горизонтальних зв'язків необхідні: підбір і призначення керівника програми (проекту), його заступників в окремих підсистемах (темах) відповідно до структури програми; визначення та призначення відповідальних виконавців в кожному спеціалізованому підрозділі; організація спеціальної служби управління програмою.

Для забезпечення діяльності в межах матричної структури необхідно провести зміни в організаційній структурі: створити в основній компанії спеціальні цільові підрозділи, які б об'єднували провідних спеціалістів для спільного вироблення розробки основних ідей програми.

При матричній структурі управління керівник програми (проекту) працює з безпосередньо непідпорядкованими йому спеціалістами, які належать від лінійних керівників. Він в основному визначає, що і коли повинно бути зроблене з конкретної програми. Лінійні керівники вирішують, хто і як виконуватиме ту чи іншу роботу.

Проблеми, які виникають при встановленні пріоритетів завдань і розподілі часу роботи спеціалістів над проектами, можуть порушувати стабільність функціонування підприємства та ускладнювати досягнення її довготермінових цілей. З метою забезпечення координації робіт в умовах матричної структури центр управління програмами повинен пов'язувати виконання управлінських процедур окремими підрозділами. Матричні структури управління, які доповнили лінійно-функціональну організаційну структуру управління новими елементами, відкрили якісно новий напрям у розвитку найбільш активних та динамічних проблемно-цільових та програмно-цільових організаційних форм управління, що спрямовані на піднесення творчої ініціативи керівників і спеціалістів і виявлення можливостей значного підвищення ефективності виробництва.

Види матричних структур досить різноманітні, що дозволяє вибрати найбільш придатну структуру з врахуванням масштабів й особливостей виробництва. Така структура не є сталою та впорядкованою. У цьому випадку організація організаційної структури управління набуває форми, яка найкраще вирішує конкретну ситуацію. Так, в одному відділенні підприємства може використовуватися продуктова структура, в іншому – функціональна структура, а ще в іншому – матрична.

Керівництво вищої ланки корпорації відповідає за довгострокове планування, вироблення політики, а також за координацію та контроль дій в межах всієї організації. Цю центральну групу оточує ряд підприємств,

які, як правило, є незалежними економічними одиницями. Ці підприємства майже повністю автономні відносно оперативних рішень. Вони підкоряються основній компанії переважно в питаннях фінансів. Очікується, що вони досягнуть запланованих показників прибутковості та утримають затрати в межах, установлених для всього конгломерату керівництвом вищої ланки. Як виконувати ці обов'язки – розглядає керівництво відповідної економічної одиниці.

Така структура дуже популярна серед підприємців у наукомістких галузях, де потрібно швидко переходити на нові види продукції та швидко припиняти виробництво застарілої (рис. 5.11).

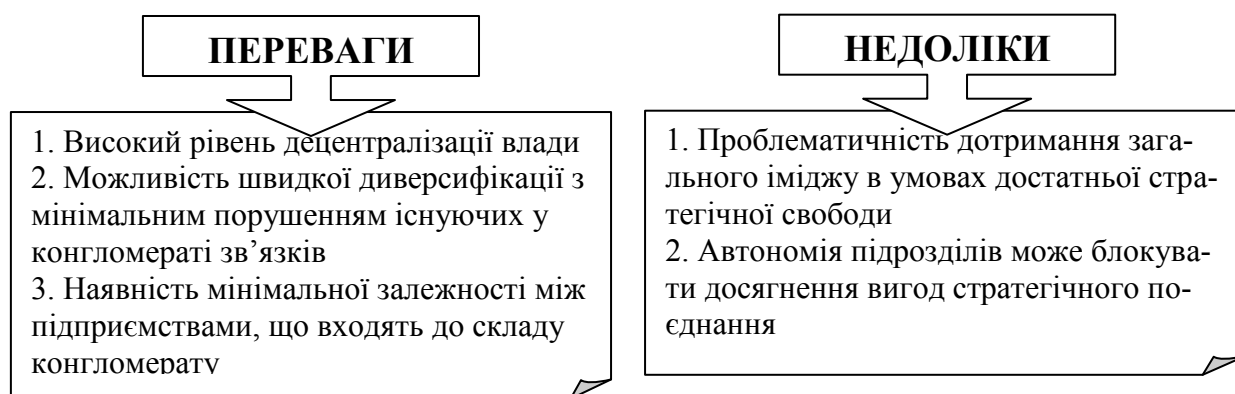


Рисунок 5.11 – Переваги та недоліки конгломератних організаційних структур управління

Питання для закріплення матеріалу

1. Об'єктивна необхідність управління підприємством та іншими суб'єктами господарювання.
2. Функції управління підприємством та їх адаптація до умов ринкової економіки.
3. Вплив методів управління на окремих працівників та колектив у цілому.
4. Переваги й недоліки ієрархічних та адаптивних організаційних структур управління підприємством.
5. Характерні особливості лінійно-штабної та лінійно-функціональної структур управління.
6. Різновиди структур адаптивного типу.

Тести до теми 5

1. Горизонтальна форма поділу праці на підприємстві – це:
 - а) технологічні зв'язки між окремими підрозділами;
 - б) розкладання обсягу роботи на окремі завдання;

в) оперативно-календарне планування діяльності підрозділів підприємства;

г) форма, що охоплює і структурує складові внутрішнього середовища підприємства.

2. Вертикальна форма поділу праці на підприємстві спричинила:

а) виникнення структур управління;

б) появу окремих цехів;

в) появу поняття загальної структури підприємства;

г) поділ цехів на основні, допоміжні та обслуговуючі.

3. До функцій управління на підприємстві належать:

а) інновація;

б) організація;

в) мотивація;

г) кооперування.

4. Процес ефективного впливу на людей заради реалізації місії підприємства називається:

а) контролем;

б) організацією;

в) мотивацією;

г) плануванням.

5. Способи впливу на окремих працівників і трудовий колектив загалом, що необхідні для досягнення цілей підприємства, називаються:

а) методами управління;

б) чинниками продуктивності праці;

в) результатами організації праці;

г) плануванням діяльності трудового колективу.

6. Економічні методи управління підприємством реалізують мотиви:

а) соціальної поведінки людини;

б) зацікавленості у спільній праці;

в) застосування адміністративних санкцій;

г) матеріального інтересу участі людини у виробничих процесах.

7. Виробнича структура, коли кілька однотипних цехів можуть бути об'єднані, називається:

а) дивізіональною;

б) матричною;

в) корпусною;

г) цеховою.

8. До різновидів організаційної структури управління підприємством не належить структура:

- а) дивізійна;
- б) корпусна;
- в) лінійно-штабна;
- г) множинна.

9. До особливостей функціональної (штабної) організаційної структури належить:

- а) надійність контролю;
- б) підпорядкованість підлеглих усім штабам одночасно;
- в) оперативність управлінських рішень;
- г) компетентне керівництво кожної функції управління.

10. Організаційна структура управління підприємством, яка передбачає наявність функціональних підрозділів (штабів), що мають права керування і прийняття рішень, називається:

- а) лінійно-штабною;
- б) функціональною;
- в) дивізійною;
- г) лінійною.

11. Контроль як управлінська функція підприємства полягає в такому:

- а) обліку результатів, досягнутих за певний період діяльності підприємства;
- б) перевірці своєчасності початку трудової зміни;
- в) порівнянні фактично досягнутих результатів з плановими;
- г) усі відповіді правильні.

12. Зазначте, за якою організаційною структурою управління штаби мають тільки дорадчі права щодо управління підприємством:

- а) лінійною;
- б) функціональною;
- в) дивізійною;
- г) лінійно-функціональною.

13. Фонд державного майна України виконує такі функції:

- а) спрямовує зовнішньоекономічну діяльність;
- б) розробляє плани фінансування бюджетних організацій;
- в) реалізує програми приватизації державних підприємств;
- г) займається проблемами стандартизації та сертифікації продукції підприємств.

14. Властивості функціональної структури управління:

- а) малі витрати на утримання управлінського апарату;

б) високий ступінь компетентності управлінських рішень;
 в) певна суперечливість в організації виконання управлінських рішень;
 г) функціональні штаби мають дорадчі права, а остаточне рішення приймає керівник.

15. Залежно від масштабу існують такі види поділу праці:

- а) загальний;
- б) колективний;
- в) одиничний;
- г) спеціалізований.

ТЕМА 6 РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

6.1 Сутність і функції сучасного ринку

У результаті виникнення суспільного поділу праці, приватної власності на засоби виробництва і економічного відокремлення товаровиробників суспільне виробництво набуває товарної форми. На певному етапі розвитку ця товарна форма стає пануючою, а товарно-грошові відносини починають опосередковувати практично всі відносини суспільства. Економіка, в якій товарно-грошові відносини є пануючими, отримала назву «ринкової економіки». Ключовим елементом її є ринок.

Як кожне складне поняття «ринок» не однозначне за своїм визначенням, в процесі розвитку ринкової економіки виникли наступні визначення ринку:

– *ринок* – це обмін, організований за законами товарного виробництва та обігу;

– *ринок* – це економічний простір (місце, територія, зона), на якому відбувається обмін товарів;

– *ринок* – це сукупність конкретних економічних відносин між продавцями та покупцями у процесі купівлі продажі товарів і послуг.

Отже, ринок – система економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів.

Умови виникнення ринкового господарства:

1. Суспільний поділ праці, що ґрунтується на спеціалізації. Спеціалізація визначається порівняльними перевагами або відносно меншою альтернативною вартістю виробництва.

2. Економічна відокремленість суб'єктів господарювання зумовлена наявністю різних форм власності (що, скільки і як виробляти, вирішує сам товаровиробник).

3. Величина трансакційних витрат визначає умови і межі ділової активності.

4. Вільний обмін ресурсами, який забезпечує вільне ціноутворення та ефективне господарювання.

Етапи формування ринку.

Класичний *вільний ринок* (до середини XIX ст.), в якому держава не втручалася в економіку, виступаючи «нічним вартовим», який стежив за тим, щоб усі, хто має самостійне джерело доходів, ретельно сплачували податки до державної казни.

Регульований ринок (середина XIX – 50-ті роки XX ст.) характеризувався втручанням держави в економічне життя суспільства з метою обмеження свавілля монополій та захисту конкурентного середовища.

Соціально-орієнтований ринок, у якому, крім механізмів регулювання, держава бере на себе виконання функції соціального захисту населення.

Враховуючи, що товарно-грошові відносини в ринковій економіці опосередковують усі відносини суспільства, *суб'єктами ринку* практично стають всі учасники суспільного виробництва: держава, домогосподарства, підприємці.

Об'єктами ринкових відносин у сучасній економіці стають усі результати суспільної діяльності. Тобто, ними можуть бути матеріальні продукти праці (засоби виробництва, предмети споживання, послуги, житло тощо); інтелектуальні продукти праці (інформація, наукові ідеї); робоча сила; цінні папери (акції, облігації); валюта, позичкові капітали і т. д.

Для розкриття суті ринкової економіки слід дослідити *функції*, які виконує ринок в сучасних умовах:

Функція регулювання. Ринок регулює всі економічні процеси – виробництво, обмін, розподіл та споживання, визначаючи пропорції і напрями розподілу економічних ресурсів на мікро- та макрорівні за рахунок розширення або звуження попиту й пропозиції.

Функція стимулювання. Ринок спонукає виробників товарів і послуг до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів. Він створює дієвий механізм мотивації праці, стимулює підвищення ефективності економіки на основі впровадження найпередовіших досягнень НТП.

Розподільча функція. Доходи виробників і споживачів у ринковій економіці диференціюються через ціни, зумовлюючи соціальне розшарування суспільства за доходами.

Функція санації. Ринок через конкуренцію очищає економічне середовище від неконкурентоспроможних господарств і підтримує найефективніші. Цей механізм санації економічного довілля деперсоніфікований і тому не може бути упередженим і несправедливим.

Алокаційна функція. Ринок забезпечує виробництво оптимальної комбінації товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Ефективною є така комбінація ресурсів, за якої товари та послуги виробляються з мінімальними альтернативними витратами.

Інформативна функція. Ринок через ціни інформує виробника, торговця, споживача про те, що вигідно виробляти й купувати, а що – ні, скі-

льки чого треба запропонувати, на які верстви населення варто орієнтуватися у своїй господарській діяльності тощо.

Функція інтеграції. Ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне ціле, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки.

Для ефективного функціонування ринкової системи необхідні наступні умови:

- 1) реальна свобода форм власності та форм господарювання. Тобто повинна існувати приватна власність, колективна власність (акціонерні компанії, кооперативи, власність трудових колективів), державна та муніципальна власність;
- 2) ефективність функціонування ринку залежить від здатності різних суб'єктів підприємницької діяльності впливати на рівень цін (тобто відсутність монополій);
- 3) розвинуте антимонопольне законодавство та наявність достатніх механізмів його реалізації;
- 4) добре розвинута система економічного та адміністративного регулювання економіки країни створює передумови для існування регульованого ринку;
- 5) наявність та доступність всебічної інформації про ринок, розвинута маркетингова діяльність;
- 6) конкурентна боротьба між різними суб'єктами підприємницької діяльності;
- 7) розвинутий та розгалужений комплекс об'єктів власності, які можуть стати об'єктом купівлі-продажу (засоби виробництва, різні цінні папери).

Залежно від ринкового середовища розрізняють 4 моделі ринків:

Чиста конкуренція характеризується наявністю великої кількості незалежних продавців, які виробляють стандартизовану продукцію. Продавець не може встановити ціни вище ринкових оскільки він зразу втрачає своїх покупців.

Чиста монополія – це ринок, де одна фірма є єдиним продавцем продукту чи послуги. Тут відсутні замітники продукції.

Монополістична конкуренція характеризується порівняно значною кількістю виробників, які виробляють різні види одного продукту. Продаж товарів відбувається не за однією ціною, а вони можуть коливатися в широкому діапазоні. В даному випадку у продавця з'являється можливість виділитись не лише ціною, а й якістю товару, рекламою, методами особистої продажі.

Олігополія відрізняється невеликою кількістю продавців, тому визначення цін і обсягів виробництва взаємозалежні. Розгортається боротьба за якість товару та боротьба за престиж

6.2 Класифікація видів ринку

Ринок не є однорідним явищем за своєю структурою. *Структура ринку* – це сукупність окремих ринків у межах національної економіки або внутрішнього ринку, світового господарства та його окремих регіонів і взаємодія між ними. Згідно даного визначення розрізняють:

Фінансовий ринок – це певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал. Суб'єктами даного ринку є підприємства різних форм власності, населення, комерційні банки, фінансово-кредитні установи, держава. Об'єктами виступають особисті заощадження населення, тимчасово вільні кошти, що утворились в результаті обороту промислового та торгівельного капіталів. Інструментами цього ринку є попит та пропозиція на позичковий капітал та його ціна.

Ринок робочої сили – це сукупність економічних відносин між найманими працівниками, підприємцями та установами, які відіграють роль бірж праці, з приводу організації та використання, купівлі-продажу робочої сили. Основні інструменти даного ринку є: попит та пропозиція робочої сили, заробітна плата. Попит на робочу силу залежить від багатьох факторів: попит на споживчі товари, технології, які засто-совуються в країні, інтенсивності та продуктивності праці тощо.

Ринок засобів виробництва, або *ринок капіталу* – певна сукупність економічних відносин між різними суб'єктами підприємницької діяльності з приводу організації, використання і купівлі-продажу засобів та предметів праці. Основним фактором, який впливає на даний ринок є позичкова ставка. Із зростанням проценту розширене відтворення скорочується, і навпаки. Даний ринок праці ще зовсім не розвинутий в Україні.

Ринок предметів споживання – підсистема економічних відносин між економічними суб'єктами (передусім продавцями та покупцями) з приводу організації, використання і купівлі-продажу товарів тривалого використання та поточного споживання. Складовими даного ринку є виробництво товарів тривалого користування та поточного споживання. Основне завдання при створенні даного ринку це подолання диспропорцій між виробництвом товарів групи А та групи В, створення сучасної системи оплати праці, перебудова аграрних відносин.

Ринок послуг – певна сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу послуг. Послуга – це особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людей. Розрізняють традиційні (страхування, транспорт, зв'язок, мис-тецтво) та нетрадиційні послуги (маркетингові, інженерно-консультаційні, рекламні тощо).

Ринок інтелектуальної власності – підсистема економічних відносин між різними господарюючими суб'єктами з приводу організації, використання і купівлі-продажу патентів, ліцензій та інших об'єктів інтелектуальної власності.

Також виділяють: *валютний ринок* – важлива сфера економічних відносин з приводу купівлі-продажу іноземних валют і платіжних документів (чеків, векселів, акредитивів, телеграфних та поштових переказів в іно-

земній валюті), ринок інформації – сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу інформаційних послуг, збирання, обробки, систематизації інформації та її продажу кінцевому споживачу, ринок золота – сукупність економічних відносин з приводу організації та купівлі-продажу золота. Здійснюють її консорціуми місцевих банків й спеціалізовані фірми.

Загальна класифікація видів ринку подана рис. 6.1.

Безперебійне функціонування ринку потребує високорозвиненої і широко розгалуженої інфраструктури ринку. *Інфраструктура ринку* – це сукупність організацій (установ), що мають різні напрямки діяльності, забезпечують ефективну взаємодію товаровиробників та інших ринкових агентів, які здійснюють просування товарів із сфери виробництва у сферу споживання.

Розрізняють такі основні елементи ринкової інфраструктури – комерційні _заємомаційні центри; товарні, фондові і валютні біржі; комерційно-кредитні та інші об'єкти; транспортна і складська мережі; комунікаційні системи.

У ринковій економіці сформувалися й широко використовуються в підприємницькій діяльності базові та локальні принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.

До базових принципів належать:

– принцип соціального партнерства – визначає будь-яку розвинуту ринкову економіку як соціально орієнтовану. Його зумовлено тим, що підприємство як соціально-економічна цілісність функціонує в певному зовнішньому середовищі. Тому поряд з економічною функцією з виробництва продукції (надання послуг) та одержання в результаті цього максимально можливого прибутку підприємство зобов'язане приділяти належну увагу соціальному розвитку не лише свого трудового колективу, а й місцевого населення. Соціально відповідальна поведінка всіх суб'єктів господарювання забезпечує необхідний суспільний консенсус, надійне партнерство підприємців та інших соціальних прошарків населення, громадських організацій;



Рисунок 6.1 – Класифікація ринків

– принцип свободи підприємництва забезпечується правами підприємства у сфері здійснення його діяльності:

1) можливістю самостійної економічної діяльності трудових колективів;

2) самостійністю в організації виробництва та його ресурсного забезпечення;

3) незалежністю в прийнятті будь-яких господарсько-управлінських рішень;

4) реальним правом розпоряджатися власним майном та одержаним доходом.

Ці принципи конкретизуються через певні локальні засади саморегуляції господарської поведінки:

– спільність комерційних інтересів і постійного пошуку способів максимального задоволення потреб споживачів;

– взаємовигідність ділових відносин, що передбачає достатність прибутку для партнерів за господарськими договорами;

– рівноправність у взаємовідносинах, яка означає однакову відповідальність за порушення умов договору, альтернативу вибору контрагентів; прагнення для постійного інвестування у виробництво і створення нових робочих місць;

– підпорядкування короточасних цілей інтересам підтримування міцного економічного стану підприємства в перспективі.

6.3 Складові елементи ринкової інфраструктури

Однією з умов функціонування ринку є існування взаємозв'язаної системи організацій, які обслуговують потоки товарів, послуг, грошей,

цінних паперів, робочої сили, що переміщуються в межах ринкової системи під впливом ринкових стимулів. І чим більший ринок, тим більше в ньому зайнято спеціалізованих організацій, що обслуговують його. В економічній літературі сукупність таких організацій (інститутів) позначається поняттям «ринкова інфраструктура».

Термін «інфраструктура» (від латин, *infra* – підстава, фундамент, і *structura* – будова, взаєморозташування) вперше був застосований у дослідженнях західних економістів. Є декілька варіантів пояснення походження даного терміну. Згідно з одним із них, виникнення інфраструктури пов'язане з будівельним виробництвом, тобто вона ототожнювалася з фундаментом якої-небудь будови. Інший пов'язує походження терміну з військовим профілем дій, як комплекс споруд і комунікацій, що забезпечує успішні військові операції. У 40-і роки минулого сторіччя під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню матеріального виробництва.

Суть інфраструктури слід розглядати з урахуванням таких підходів, як хронологічний, генеалогічний, структурно-логічний і функціональний.

Хронологія появи перших спроб використання терміну «інфраструктура» в економічній літературі (виходячи з аналізу опублікованих в різних країнах робіт), значною мірою досить невизначена. В одних роботах указується післявоєнний період – кінець 40-х років ХХ ст., в інших стверджується, що термін «інфраструктура» був введений в економічну науку в 1955 р. американським економістом П. Розенштейном-Роданом. Поняття «інфраструктура» він застосував до «всіх умов навколишнього суспільного середовища, необхідних для того, щоб приватна промисловість була в змозі зробити перший ривок». Англійський економіст А. Янгсон називає першовідкривачем даного терміну Х. Зінгера, який у своїх роботах на початку 40-х років використав термін «*overhead capital*» – «інфраструктура».

Генеалогія терміну «інфраструктура» в економічній літературі простежується в двох напрямках: поняття інфраструктури існує як у військовій справі, так і в будівництві. Дискусіям піддається і семантична відповідність слова «інфраструктура» економічному змісту, що мається на увазі. Зокрема, І.М. Маєргойз вважав відповідним за суттю і виконуваними функціями термін «загальнофондова база (територія)», а такий дослідник інфраструктури, як доктор К. Мюллер-Бюлов вважав, що термін «інфрасистема» краще характеризує сутнісний зміст даної категорії.

При розгляді суті інфраструктури одним із важливих моментів є визначення місця і встановлення функцій інфраструктури в ринковій системі країни. Так, на думку російських економістів В.П. Федько і Н.С. Федько «при визначенні меж інфраструктури і вичлененні її з системи суспільного виробництва, неприпустимо розглядати інфраструктуру як арифметичну суму галузей, які обслуговують економіку. Тільки комплекс галузей і видів діяльності, що мають функціональне єдине призначення і мають певні ознаки, може вважатися інфраструктурою».

Американський економіст П. Розенштейн-Родан включав до інфраструктури «базові галузі економіки (енергетику, транспорт, зв'язок), розвиток яких передувє більш швидко-окупним і прямопродуктивним інвестиціям». Х. Зінгер також виділяв «прямопродуктивний капітал» і капітал «накладний» – «overhead capital». На його думку, в країнах, що формують систему ринкових відносин, інвестиції в інфраструктуру повинні сприяти зростанню національного доходу, який надалі повинен стимулювати зростання інвестицій.

Схожої думки дотримувався і П. Самуельсон, відзначаючи, що держава свідомо йде на інвестиції в інфраструктуру, оскільки «збільшення суспільного допоміжного капіталу» (asocial overhead capital) створює «невідчутні вигоди, від яких не можна чекати грошових прибутків для приватних інвесторів», бо «масштаби деяких із них дуже великі для обмежених ринків приватного капіталу, а інші окупатимуться протягом надто тривалого терміну, щоб приватні інвестори дуже ними зацікавилися».

Значна частина зарубіжних і вітчизняних дослідників, конкретизуючи природу інфраструктури, приходять до думки про те, що найбільш істотною ознакою вказаної категорії є її роль у створенні загальних передумов відтворювального процесу, загальних умов зростання суспільного виробництва і прогресу. Разом з тим «загальні умови» трактуються неоднозначно. Так, одні дослідники стверджують, що «загальні умови створюються безпосередньо самим розвитком продуктивних сил і визначаються станом групи галузей що входять в них, у першу чергу, транспорту і зв'язку». Інші відносять до «загальних умов» природу, працю, ресурси, технічну культуру і обґрунтовують це нелімітуючим характером даних чинників у розвитку виробництва за часів мануфактури і великої машинної індустрії, коли «підтримка їх відтворення на певному рівні виділялася як «загальна умова», яку потрібно було соціально організувати і розвивати». Проте дані трактування доповнюють один одного: «загальні умови ... мають найважливішу специфічну особливість – можливість створення єдиної платформи (фундаменту) для розширення соціалістичного відтворення інтенсивного типу».

Слід підкреслити, що економічна категорія «інфраструктура» трактується в спеціальній літературі неоднозначно. Так, автори наукового видання «Інфраструктура товарного ринку» В.П. Федько і Н.С. Федько під інфраструктурою розуміють «сукупність видів діяльності, що забезпечують ефективне функціонування об'єктів ринкової економіки і їх єдність у певному реальному ринковому просторі».

Професор Л.А. Ібрагімов вважає, що «інфраструктура товарного ринку – комплекс видів діяльності у сфері обігу відповідних груп підприємств, організацій, установ, завдання яких зводиться до раціоналізації руху товару, ринкового регулювання товарно-грошового обігу. Вона створює передумови й умови для прискорення оборотності засобів в економіці, вдосконалення ринкового процесу реалізації знов створеної вартості, зміцнення матеріально-технічної бази сфери обігу, оптимізації ділових комерційно-господарських зв'язків. Завдяки наявності інфраструктури ділові

взаємовідносини суб'єктів товарного ринку ведуться на стрункій цілеспрямованій основі».

Російський економіст В.Н. Стаханов визначає суть інфраструктури як «комплекс специфічних трудових процесів з виробництва послуг, що забезпечують обмін діяльністю в суспільному виробництві і житті людини».

Професор І.К. Беляєвський трактує інфраструктуру ринку як «сукупність допоміжних підгалузей і засобів, що організаційно і матеріально забезпечують основні ринкові процеси -взаємний пошук один одного продавцями і покупцями, рух товару, обмін товарів на гроші, а також господарсько-економічну і фінансову діяльність ринкових структур».

На думку І. Ф. Чернявського, «інфраструктуру складають сукупність спеціалізованих виробництв і видів діяльності, функції яких полягають у наданні основним галузям послуг виробничого і соціального призначення з метою забезпечення ефективного функціонування загальнонародної кооперації праці й отримання високих кінцевих результатів».

У своїй науковій роботі «Теорія інфраструктури» професор Кильско-го університету Р. Іохімсен узагальнив основні погляди представників різних зарубіжних економічних шкіл на природу і суть інфраструктури, її функції і роль в сучасному капіталістичному виробництві. Під інфраструктурою Р. Іохімсен розуміє сукупність матеріальних, персональних та інституційних видів діяльності і їх організацій, що сприяють створенню господарської єдності на території і вирівнюванню винагороди за однакові вкладення доцільно витрачених ресурсів, тобто роблять можливою повну інтеграцію і високий рівень господарської діяльності. В цілому основна частина приведенного визначення інфраструктури відображає погляди більшості дослідників на її суть в сучасних умовах ринку.

Різноманіття думок про суть інфраструктури дозволяє зробити висновок про те, що з однієї точки зору, інфраструктура – це сукупність галузей і суб'єктів господарювання, аз іншої – це сукупність організаційних, виробничих і соціальних функцій ринку.

Сучасне розуміння інфраструктури включає найважливіші блоки, що визначають ефективність функціонування економіки в цілому (рис. 6.2).



Рисунок 6.2 – Склад інфраструктури економіки

Виробнича інфраструктура є сукупністю галузей і підгалузей, основними функціями яких є виробничі послуги і забезпечення економічного обігу в народному господарстві. Вони створюють загальні умови для розміщення й успішного функціонування суспільного виробництва. Виробнича інфраструктура включає:

- 1) транспорт усіх видів для обслуговування виробництва;
- 2) засоби зв'язку для обслуговування виробництва;
- 3) матеріально-технічне постачання і систему просування товарів;
- 4) заготовки і збут сільськогосподарської продукції;
- 5) об'єкти електроенергетики.

Соціально-побутова інфраструктура – це сукупність галузей і підгалузей, що забезпечують матеріальні, культурні та побутові умови для розміщення і нормальної життєдіяльності людей. Оскільки практична реалізація цих умов виражається в послугах і духовних благах, то соціально-побутову інфраструктуру можна назвати сферою виробництва послуг і духовних благ. У галузевій класифікації соціально-побутова інфраструктура представлена народною освітою, охороною здоров'я, фізкультурою і спортом, культурою і мистецтвом, роздрібною торгівлею і громадським харчуванням, житлово-комунальним господарством, побутовим обслуговуванням, пасажирським транспортом, зв'язком для обслуговування населення.

Інституційна інфраструктура виступає не як самостійна галузь або підгалузь, а обслуговує їх у ролі підсистеми, що управляє. Вона формується з організацій, які безпосередньо управляють відтворювальним процесом або обслуговують сферу обігу (наприклад, установи фінансово-кредитної і банківської систем, обчислювальні центри тощо). Інституційна інфраструктура діє на різних рівнях господарської діяльності у межах суб'єкта господарювання (регіону, сектора, підприємства), де складаються і виконуються різні господарські плани. Функції інституційної інфраструктури полягають у тому, щоб виробити такий внутрішній правопорядок, що діє в рамках якого-небудь господарського організму, щоб результати господарської діяльності давали можливість суб'єктам, які беруть участь у ній, розвиватися і забезпечували рівність ефекту для них.

Екологічна інфраструктура складається із споруд і об'єктів, призначених для охорони, відтворення і поліпшення навколишнього природного середовища. Формування екологічної інфраструктури стало нагальною необхідністю сучасного етапу розвитку суспільства, що обумовлено зростанням темпів добування і використання різних природних ресурсів, забрудненням зовнішнього середовища відходами виробництва і споживання.

Персональна інфраструктура охоплює кількість і «якість» (рівень підготовки) людей, що беруть участь в трудорозділеному товарному господарстві, з урахуванням їх роботи, сприяючого підвищенню ступеня інтеграції загальної господарської діяльності.

Інфраструктура за своїм змістом має ряд об'єктивно властивих їй ознак:

- 1) вона є продуктом розвитку продуктивних, сил суспільства;

2) вона виступає як результат процесу виробництва матеріальних благ;

3) її зміст визначається внутрішньою економічною єдністю галузей, які її формують, і видів діяльності;

4) вона є відображенням тих економічних відносин, які склалися на даному етапі розвитку або властиві певному суспільству;

5) види діяльності галузей, які формують інфраструктуру, обумовлюються тими функціональними призначеннями або пріоритетами, які складаються в суспільстві.

Вдосконалення інфраструктури благотворно впливає на економіку, тоді як її відсутність або недостатній розвиток може сприяти відновленню інфляції.

За наслідками становлення та розвитку інфраструктури (у зіставленні з матеріальним виробництвом) можна виділити три групи країн:

- першу групу представляють США, де рівень розвитку інфраструктурних складових національної економіки випереджає рівень розвитку інфраструктури;
- другу групу складають країни Західної Європи, що одержали в післявоєнні роки могутні інвестиційні вливання США в свою економіку, які дозволили вирівняти темпи розвитку інфраструктури і матеріального виробництва;
- третя група представлена країнами колишнього СРСР і державами колишнього соцтабору, рівень розвитку інфраструктури в яких значно відставав від рівня розвитку матеріального виробництва. Проблема полягала не в тому, що була відсутня елементарна інфраструктура, а в тому, що вона призначалася для централізованої планової економіки. Аналіз показує, що витрати через погану інфраструктуру еквівалентні додатковому 30% податку на всі комерційні підприємства.

Таким чином, ринкову інфраструктуру можна розглядати як сукупність органів та інститутів, що організаційно і матеріально забезпечують основні ринкові процеси – взаємний пошук один одного продавцями і покупцями, рух товару, обмін товарів на гроші, а також господарсько-економічну і фінансову діяльність ринкових структур.

Кожній моделі економіки відповідає власна модель інфраструктури, що визначає якість управління економікою в цілому. Перехід від моделі економіки з високим рівнем державного регулювання до моделі з переважно ринковими регуляторами зажадав зміни й інфраструктури господарства. Це виявилось в зміні форм і методів роботи елементів інфраструктури, формуванні нових і ліквідації застарілих.

Учасники економічного обігу взаємодіють через певну систему ринків – ринок товарів і послуг, фінансовий ринок, ринок трудових ресурсів. Блоковий склад ринкової інфраструктури представлений на рис. 6.3.

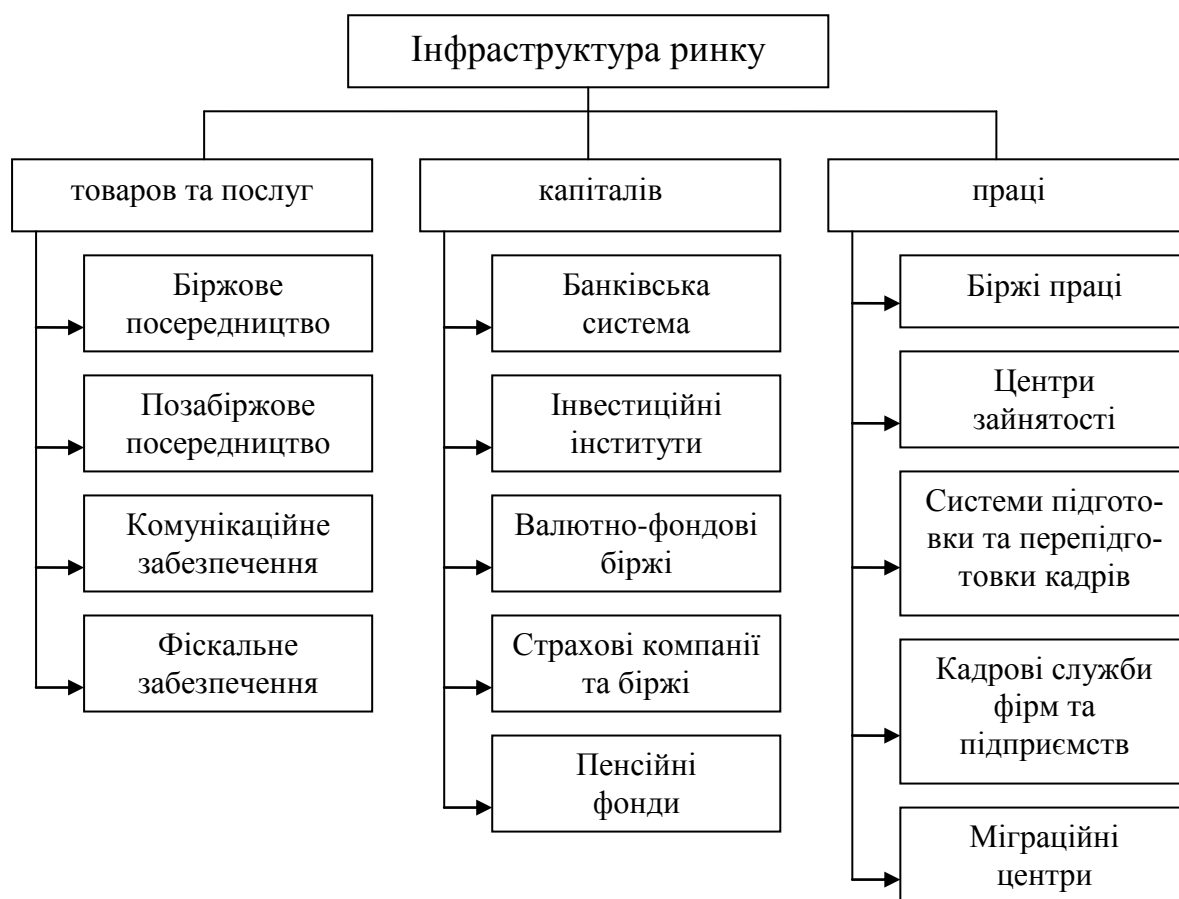


Рисунок 6.3 – Класифікація інфраструктури ринку за укрупненими блоками

Найбільш важливим, з точки зору створення інфраструктури ринку, є процес формування інфраструктури товарних ринків і надання послуг його елементами.

Інфраструктура товарних ринків – це сукупність організаційно-економічного, технічного, технологічного і нормативно-правового потенціалу економіки, закладеного у вирішальні можливості окремих галузей і видів діяльності з надання сфері обігу необхідного набору послуг для підвищення результативності товарообмінних операцій.

Основними функціями інфраструктури товарного ринку є:

- сприяння суб'єктам товарного ринку і реалізація їх економічних інтересів;
- організаційне оформлення комерційно-господарських відносин ділових партнерів;
- забезпечення юридичного, фінансового, страхового, контрольного обслуговування;
- вивчення кон'юнктури ринку, товарів, конкурентів, посередників, споживачів;
- власне торговельна або інша комерційно-господарська діяльність;
- посередництво в реалізації товарів, налагодженні комерційно-господарських зв'язків;
- надання відповідних послуг суб'єктам товарного ринку;

- використання можливостей транспорту, засобів зв'язку, складського господарства, паливно-енергетичного комплексу.

Ці функції виконуються відповідною розгалуженою структурою підприємств, організацій, установ - учасників товарного ринку (рис. 6.4).



Рисунок 6.4 – Основні елементи інфраструктури товарного ринку

У свою чергу, елементи інфраструктури товарного ринку включають широкий спектр різнопланових організацій і систем, що представляють різні сфери економіки країни.

Торговельні підприємства й організації є об'єктом втілення економічних інтересів суб'єктів товарного ринку. Сучасна система торгівлі визначає попит і пропозицію, ціни на товари та послуги, структурні зміни в сферах виробництва та обігу, принципово нові підходи до встановлення комерційно-господарських зв'язків. До торговельних підприємств і організацій належать:

- підприємства оптової торгівлі;
- підприємства роздрібної торгівлі;
- оптові та дрібнооптові магазини;
- оптові та роздрібні ринки;
- торгові доми;
- фірми консигнаційної торгівлі;
- підприємства комісійної торгівлі;
- товарні біржі;
- ярмарки;
- аукціони.

Комерційно-посередницькі організації відіграють активну роль у формуванні та здійсненні руху товару. Серед напрямів комерційно-посередницької діяльності основними є:

- планування обсягів закупівлі та її організація;
- пошук і вибір якнайкращого партнера з числа виробників і споживачів товарної продукції;
- визначення оптимальних продажних і закупівельних цін;
- організація руху товару і здійснення торговельних операцій;
- надання споживачам широкого спектру послуг.

На товарному ринку комерційно-посередницькі функції виконують такі організації:

- дилерські фірми;
- дистриб'юторські фірми;
- агентські фірми;
- брокерські організації;
- торговельно-промислові палати.

Організації з надання послуг впливають на раціоналізацію руху товару, вдосконалення матеріально-технічної, інженерно-технологічної бази товарного ринку, ресурсозбереження, вирішення проблем управління, планування й організації комерційно-господарської діяльності суб'єктів товарного ринку. Види послуг досить різноманітні, і їх перелік постійно поповнюється. Економічна корисність робить послугу предметом торгівлі, оскільки вона має ознаки товару - створюється працею, супроводжується матеріальними, трудовими, фінансовими витратами, проводиться для інших, має суспільну споживну вартість, надходить у користування тих, хто потребує її. У складі інфраструктури товарного ринку визначилися й активно функціонують наступні організації з надання послуг:

- прокатні організації;
- лізингові організації;
- інжинірингові фірми;
- консультаційні (консалтингові) фірми.

Інформаційні організації сприяють розвитку товарного ринку, оскільки його суб'єкти в сучасних умовах не можуть успішно конкурувати, якщо не мають у своєму розпорядженні відповідної інформації. Відсутність інформаційного забезпечення ускладнює орієнтацію підприємств, організацій на товарному ринку, негативно впливає на вибір ділових партнерів, необхідних товарів, способів руху товару. Серед організацій, які забезпечують суб'єктів товарного ринку об'єктивною оперативною інформацією для успішного ведення комерційно-господарської діяльності, можна виділити:

- маркетингові й інформаційно-комерційні центри;
- виставки;
- рекламні організації.

Фінансові організації сприяють функціонуванню товарного ринку, а його суб'єкти мають у своєму розпорядженні відповідні фінансові можли-

вості. До організацій, які займаються фінансовим обслуговуванням товарного ринку, належать:

- банківська система;
- спеціалізовані фінансові установи;
- клірингові установи;
- фондові та валютні біржі;
- страхові організації.

Контролюючі організації сприяють раціональному функціонуванню товарного ринку в усіх його ланках. Адже відсутність належного контролю за функціонуванням товарного ринку призводить до фінансових, правових, податкових та інших порушень, нераціонального руху товару, наявності неякісних, екологічно небезпечних товарів, недобросовісної конкуренції. Виконання функцій з регулювання та контролю товарного ринку покладене на наступні організації:

- митні служби;
- аудиторські фірми;
- казначейство;
- органи податкової адміністрації;
- органи інспекції торгівлі.

Юридичні організації визначають функціонування товарного ринку, а також успішне здійснення комерційно-господарської діяльності його конкретним суб'єктом. Розвиток товарно-грошових відносин означає рівність їх учасників, свободу вибору, недоторканність власності, можливість безперешкодного здійснення цивільних прав та їх захист, державне регулювання економічних відносин. Правове забезпечення здійснюють наступні організації:

- юридичні фірми;
- нотаріальні контори;
- адвокатура;
- судова система.

Організації з кадрового забезпечення відіграють значну роль у процесі вироблення і реалізації кадрової політики на товарному ринку. Товарний ринок знаходиться в тісному контакті з ринком праці, оскільки просування товарної продукції від виробників до споживачів вимагає докладання праці відповідних працівників. Підготовкою і реалізацією завдань щодо кадрового забезпечення суб'єктів товарного ринку займається низка організацій:

- служби зайнятості;
- кадрові служби підприємств, організацій;
- учбові заклади з професійного навчання;
- служби з перепідготовки та підвищення кваліфікації.

Транспортна система є важливою ланкою в процесі формування комерційно-господарських зв'язків на товарному ринку й організації руху товару. Специфіка транспорту як сфери економіки полягає в тому, що він не виробляє товарну продукцію, а тільки бере участь у її створенні, забез-

печуючи сировиною, матеріалами, устаткуванням і доставляючи товарну продукцію споживачу. Транспортні витрати включаються в собівартість товарної продукції. Транспортна система товарного ринку дозволяє:

- 1) визначати спеціалізацію транспортних засобів;
- 2) визначати спеціалізацію, концентрацію та маршрутизацію перевезень вантажів;
- 3) вирішувати завдання транспортного обслуговування товарного ринку;
- 4) визначати поточні та перспективні потреби товарного ринку в перевезеннях вантажів і пасажирів, раціонально розподіляти перевезення між окремими видами транспорту;
- 5) комплексно розвивати всі види транспорту і безперервно їх удосконалювати;
- 6) визначати й уточнювати сферу найбільш ефективного використання кожного з видів транспорту;
- 7) розширювати і раціоналізувати перевезення вантажів у змішаному сполученні;
- 8) раціонально розміщувати окремі види транспорту на території країни, виходячи з потреб внутрішніх і зовнішніх комерційно-господарських зв'язків, що розвиваються.

Перевезення вантажів на товарному ринку здійснюються різними видами транспорту – залізничним, автомобільним, водним, повітряним, трубопровідним.

Система зв'язку сприяє раціоналізації комерційно-господарських зв'язків між суб'єктами товарного ринку, вдосконаленню товарного асортименту, формуванню потрібних обсягів товарної маси на ринку, ціноутворенню, рекламній діяльності. Сама галузь зв'язку інформацію не створює, а зберігає її і транспортує від джерела до конкретного одержувача. На товарному ринку представлені наступні види зв'язку – поштовий, електричний, радіо- та телевізійний, космічний.

Складське та тарне господарство служить важливою ланкою, що забезпечує рух товару, місце розподілу, сортування, комплектації, зберігання й експедиції товарно-матеріальних цінностей. Складське господарство як елемент інфраструктури товарного ринку включає:

- склади;
- устаткування для розміщення матеріалів і виробів;
- підйомно-транспортні машини та механізми;
- тару.

Паливно-енергетичний комплекс сприяє успішній діяльності всіх суб'єктів товарного ринку. Паливно-енергетичний комплекс виконує подвійну роль: по-перше, він повністю забезпечує роботу всіх елементів інфраструктури товарного ринку, а по-друге, його складові є товаром як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку. У структуру паливно-енергетичного комплексу входять такі підкомплекси: нафтовий; газовий; вугільний; електроенергетичний.

Якщо говорити про суто ринкову інфраструктуру або її допоміжні організації, можна дати таке визначення: *спеціалізована ринкова інфраструктура* – це сукупність допоміжних організацій, які обслуговують окремі ринки, полегшують і спрощують обіг ресурсів та готової продукції.

Ринки та складові ринкової інфраструктури подано в табл. 6.1.

Таблиця 6.1 – Ринки та їх відповідні складові спеціалізованої інфраструктури

Ринок	Відповідні складові інфраструктури
Капіталів	Банки, інвестиційні та трастові фонди
Грошей	
Цінних паперів	Фондові біржі
Товарів і послуг	Товарні біржі
Природних ресурсів	
Праці, пенсійного забезпечення	Служби зайнятості (біржі праці), пенсійні фонди

Деякі установи ринкової інфраструктури, наприклад, банки, можуть обслуговувати майже всі ринки.

Елементи ринкової інфраструктури – фактично посередники між виробниками і споживачами як двома головними суб'єктами ринку, що забезпечують швидкий та безперервний рух товарів і послуг від підприємств до кінцевих споживачів. Це дає змогу виробникам економити на питаннях збуту, сконцентрувавши всі зусилля на виробництві. Водночас посередники, зосереджуючись на своїх вузьких функціях, досягають високої ефективності за рахунок спеціалізації. Від цього вииграють усі учасники ринку.

До функцій ринкової інфраструктури належать:

- зниження ризику в бізнесі;
- прискорення обігу продуктів і ресурсів;
- наближення товарів і послуг до покупців;
- розвиток підприємств шляхом випуску та розміщення цінних паперів;
- збільшення кількості робочих місць;
- підвищення професійного рівня працівників.

З огляду на сутність і функції фінансів, їх доцільно охарактеризувати як окрему складову інфраструктури, оскільки головне суспільне призначення фінансів полягає насамперед у створенні, спільно з іншими складовими інфраструктури, незалежних передумов для відтворювального процесу, що є основою життєдіяльності суспільства.

Фінанси стосовно економіки відіграють забезпечувальну роль. Причому це стосується всіх її складових, а не тільки суб'єктів господарювання. Через фінанси домогосподарств опосередковується споживання, що забезпечує процес відтворення, та формування заощаджень, які є основою інвестицій і внаслідок цього розширеного відтворення. По суті, фінанси за допомогою системи державних закупівель і суспільних послуг задовольняють власне потреби, опосередковуючи перерозподільні процеси.

Фінанси існують не самі по собі, а для забезпечення потреб громадян, підприємств і держави. Будь-яка фінансова операція, нині або у перс-

пективі, пов'язана із суспільним відтворенням. З одного боку, основою для формування доходів усіх суб'єктів є ВВП, а з іншого - їх використання пов'язане з відтворенням циклу того самого валового внутрішнього продукту.

Отже, фінансова інфраструктура національної економіки є досить складним, розгалуженим і багатовекторним явищем, тісно пов'язаним з такими формулюваннями та поняттями, як «фінансовий ринок», «фінансова система», «ринок фінансових послуг», «фінансовий сектор економіки» та інші (рис. 6.3). Її можна розглядати у двох аспектах – організаційному та інструментальному. Перший характеризує склад суб'єктів, другий – сукупність засобів, що ними використовуються.

Організаційна фінансова інфраструктура – це сукупність відповідних організаційних структур, які забезпечують функціонування фінансів як в окремих секторах фінансової системи, так і за її межами. Вона включає три складові: управлінську, інституційну та обслуговувальну.

Управлінська фінансова інфраструктура представлена фінансовими органами, які виконують функції оперативного управління у сфері державних фінансів, регулятивну діяльність щодо інституцій фінансового та страхового ринків і ринку фінансових послуг, а також фінансовими органами галузей, відомств, підприємств, організацій та установ.

Інституційна фінансова інфраструктура – сукупність фінансових інституцій, які функціонують на фінансовому ринку і ринку фінансових послуг, виконуючи функції щодо переміщення та інвестування ресурсів.

Обслуговувальна фінансова інфраструктура включає суб'єктів, що виконують функції посередників на фінансовому ринку (біржі, брокерські і дилерські контори та ін.) і допоміжні функції на ринку цінних паперів (депозитарії, реєстратори тощо), а також суб'єктів, які, не будучи фінансовими за змістом, надають послуги іншим суб'єктам у сфері фінансової діяльності (рейтингові та аналітичні агентства, аудиторські і консалтингові фірми, інформаційні служби, ріелтерські контори, бюро кредитних історій тощо).

Інструментальна фінансова інфраструктура – це сукупність фінансових інструментів, які використовують суб'єкти організаційної інфраструктури у процесі роботи. Оскільки напрями і сфери діяльності окремих суб'єктів, їх функції, завдання та повноваження суттєво відрізняються, мають місце і відмінності в інструментах, які вони використовують. При цьому фінансові інструменти, забезпечуючи діяльність фінансового сектору, можна застосовувати і у фінансовій політиці для досягнення впливу одних суб'єктів на інші.

Сучасні теорія та практика фінансів характеризуються динамічними змінами, які насамперед пов'язані з розвитком фінансового інструментарію. На ринку виграє той, хто на будь-які вимоги може запропонувати щось нове і водночас потрібне.

Доцільно звернути увагу на те, що фінансова інфраструктура є складним та багатоплановим явищем, що динамічно розвивається та потребує всебічного і глибокого дослідження з метою ефективного використання.

Основи формування і подальшого функціонування фінансової інфраструктури в країні було закладено під час проведення у 90-х роках минулого століття фінансової реструктуризації та реформування фінансових відносин. Це стало надійним фундаментом для розвитку національної фінансової системи, завдяки якому розпочався і продовжувався розвиток фінансової інфраструктури як в організаційному, так і в інструментальному спрямуваннях. На сьогодні така інфраструктура створена і виконує свої функції, хоча залишається досить багато частково розв'язаних чи взагалі не розв'язаних проблем.

Фінансові органи мають достатні повноваження, щоб реалізовувати покладені на них функції. Проте результативність їх діяльності не може задовольняти суспільство. Причинами цього є недосконалість та непередбачуваність змін законодавчого і нормативного характеру, політична нестабільність у країні та корупційні дії представників влади у процесі вирішення питань фінансового забезпечення.

6.5 Економічний зміст продукції

Товарне виробництво – це виробництво, в якому продукт виробляється не для власного споживання виробника, а для продажу. Продукт, вироблений для продажу, має назву товару.

Отже, продукція підприємства повинна мати властивість задовольняти певні потреби тих, хто її купує. Ця властивість товару задовольняти будь-яку потребу людини називається споживною вартістю. За способом споживання або використання людьми споживні вартості поділяються на три основних види: предмети споживання, засоби виробництва й послуги.

Предмети споживання – це речі, які задовольняють потреби людей безпосередньо як життєві матеріальні та духовні блага (продукти харчування, взуття, одяг, книги тощо)

Засоби виробництва – це речі, які задовольняють потреби людей опосередковано, шляхом використання їх для виготовлення необхідних предметів споживання або послуг (виробничі будівлі та споруди, машини та обладнання, сировина, матеріали, паливо тощо).

Послуги – це своєрідна споживна властивість, їхня своєрідність полягає, по-перше, в тому, що споживна вартість послуги не має речової форми. Транспорт, наприклад, не виробляє й не продає ніяких речових товарів. По-друге, споживна вартість послуги – це корисний ефект діяльності живої праці. Для транспорту – це переміщення вантажів, людей. По-третє, особливістю послуги є те, що, оскільки вона не має речової форми, її не можна накопичувати, включати до складу речового національного багатства країни. Вона може бути спожита в момент її виробництва (надання) тому, що час виробництва та час споживання послуги залишає певний матеріальний слід: вантажі й пасажери виявляються перевезеними, хворі – лікувані, неграмотні – навчені. Вартість послуг формується так само, як і вартість речових товарів.

Споживну вартість має будь-яка продукція. І в цьому плані можна сказати, що вона є категорією вічною, тобто існує на всіх історичних етапах розвитку суспільства як здатність продукту праці задовольняти потреби тих, хто його виробляє. Але в товарі споживна вартість набуває суспільного характеру. Це означає, що вона повинна задовольняти потреби не того, хто її виробляє, а того, хто її купує.

При активному формуванні асортименту товару дуже корисним може стати досвід маркетингової діяльності по дослідженню життєвого циклу виробів. *Життєвий цикл товару* – період, впродовж якого товар купується на ринку. Ця концепція використовується для створення і збуту продукції, розробки стратегії маркетингу з моменту вступу товару на ринок до його зняття з ринку.

Етапи життєвого циклу продукції. Товар є свого роду живим організмом, що розвивається, як відомо, в наступному порядку: зачаття – народження – зрілість – старіння та смерть. Аналогічно розрізняють наступні етапи типового життєвого циклу товарів: етап розробки товару, етап виведення на ринок, етап зростання, етап зрілості, етап насичення ринку, етап занепаду.

Розглянемо нижче характеристики основних етапів життєвого циклу товару.

Розробка – це аналіз можливостей виробництва продукції; дослідження і дослідно-конструкторські розробки, маркетингові дослідження; ринкові випробування.

Впровадження, або виведення на ринок, – фаза появи нового товару на ринку (спочатку у вигляді пробних продажів). Мета маркетингу – створити ринок нового товару. На цій стадії товар ще є новинкою. Щоб товар був визнаний і прийнятий споживачами в комерційному сенсі і довів свої достоїнства в сенсі технічному, потрібно значний час і великі витрати грошових коштів. При цьому об'єм реалізації малий і збільшується дуже повільно.

Якщо впровадження пройшло успішно, товар вступає у фазу *зростання*. Зростання попиту – фаза визнання покупцем товару і швидкого збільшення попиту на нього. У цей період мета маркетингу – розширити збут і сукупність модифікацій продукту. Зростають число і об'єм повторних і багатократних покупок, репутація і популярність товару підвищуються в результаті обміну думками між покупцями. Часто конкуруючі фірми звертають увагу на цей потенційний ринок, починають пропонувати аналогічні або схожі товари і, проводячи власні рекламні заходи, тим самим прискорюють збільшення місткості ринку. Характер цього етапу мінливий, нестабільний.

Зрілість (стабілізація) – фаза поступового задоволення попиту на цей товар. Головне завдання маркетингової діяльності в цих умовах – зберегти переважне положення товару на ринку як можна довше. Знижуються темпи зростання попиту і стабілізуються об'єми продажів. У цій фазі стає необхідним збільшення витрат на маркетинг – рекламу, підвищення якості товару, поліпшення сервісу; можливе зниження цін для підтримки об'ємів

продажу. Прибутковість торгівлі може бути забезпечена в цій фазі тільки на основі зменшення виробничих витрат. У кінці цієї фази повинні прийматися тактичні і стратегічні рішення по продукту – здійснювати його подальшу модифікацію або переходити на нову модель.

Нарешті, ринок насичується і товар вступає у фазу спаду. *Спад* – фаза різкого зниження об'ємів продажів, а потім і прибули. Для виграшу часу в здійсненні змін в асортиментній політиці фірма може посилити маркетингові заходи (реклама, упаковка, методи збуту) або ж взагалі відмовитися від виробництва товару, що втратив популярність. Об'єм реалізації починає зменшуватися. Даний товар завершує свій життєвий цикл. Він витісняється з ринку черговим поколінням нових і перспективних товарів.

Фінансові цілі на окремих етапах життєвого циклу такі:

- розробка – беззбитковість;
- виведення на ринок – прибуток за рахунок продажів;
- зростання – максимальний об'єм прибутку;
- зрілість – прибуток за рахунок скорочення витрат;
- насичення і занепад – скорочення витрат при зменшенні об'єму продажів товарів.

продажів товарів.

За допомогою теорії життєвого циклу можна автоматично прогнозувати ситуацію. Проте якщо керівництво компанії повністю довіриться цій теорії, то на етапі зрілості товар може бути позбавлений маркетингової підтримки з метою направити засоби, що звільнилися, на розробку товар-субститута. Без підтримки маркетингу об'єм продажів товару неминуче скоротиться, і виникне необхідність форсувати просування на ринок товар-субститута без належної його технічної перевірки і ринкових випробувань, що в цілому поставить компанію перед двома невдачами замість одного успіху.

Розглянемо детальніше характеристики основних етапів життєвого циклу товару (табл. 6.2).

Таблиця 6.2 – Особливості етапів життєвого циклу товару

Характеристики	Фаза впровадження	Фаза зростання	Фаза зрілості	Фаза спаду
1	2	3	4	5

Загальна характеристика	Виведення на ринок і вступ товару в продаж. Нова марка товару має короткочасні (монополістичні) переваги	Швидко зростаючий ринок і реакція у відповідь конкурентів. Марка товару збільшує або скорочує свою долю. Зростання споживання на душу населення носить мінливий і нестабільний характер	Стабілізація і зростання продажів, але усе більш повільними темпами, потім призупинення і, врешті-решт, скорочення. Значне число покупців вибирають марку товару, тобто перевага марки стає істотним чинником, споживання на душу населення падає	Відбувається насичення ринку і занепад продажів, ринок скорочується. Виникає надлишок потужностей. Можливе злиття фірм. З'являються товари-замінники
Товар і його зміни	Ключове значення для успіху мають конструкція (дизайн), споживчі властивості товару, а також зворотний зв'язок із споживачами. На ринку безліч різних товарів	Товари мають технічні і функціональні відмінності. Якість товарів висока. З'являються конкуруючі товари	Висока якість. Уповільнення змін товарів	Мала диференціація між товарами. Якість товару нестабільна
Маркетинг	Дуже високі витрати на рекламу по відношенню до обсягу реалізації товару. Максимальне використання можливостей цін. Великі витрати на заходи по маркетингу	Високі витрати на рекламу, складові, проте, меншу долю обороту, чим у фазі впровадження. Для товарів, що не мають технічного характеру, ключовими завданнями є реклама і розподіл товару	Сегментація ринку: його розділення на окремі сегменти. Зусилля, спрямовані на продовження життєвого циклу. Поглиблення асортименту. Конкуренція рекламних кампаній	Низьке відношення витрат на рекламу до об'єму і реалізації. Інші витрати по маркетингу також малі

Продовження табл. 6.2

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Виробництво і розподіл	Надлишок і недо-загруженність виробничих потужностей. Випуск товарів малими і середніми партіями. Висока собівартість. Спеціально виділені канали товарораспределения	Виробничих потужностей бракує. Зрушення у бік масового виробництва. Товаророзподіл здійснюється по каналах масового збуту	Деякий надлишок виробничих потужностей. Застосовуються стабільні, відпрацьовані технології. Товар випускається великими партіями. Високі витрати на фізичний розподіл внаслідок поглиблення асортименту	Значний надлишок виробничих потужностей. Використання лише деяких каналів товаророзподілу
Доля роздробу в ціні товару і прибутку	Високі ціни, висока доля роздробу. Низька прибутковість. Еластичність цін, доступна окремій роздрібній фірмі, не така велика, як у фазі зрілості і прибутку	Високі прибутки. Дуже високі ціни, проте нижче, ніж у фазі впровадження. Доля роздробу в ціні і прибутку стійка до дії економічного спаду	Ціни падають. Доля роздробу в ціні товару і прибутку зменшується. Структура цін і розподіл часток ринку між конкуруючими фірмами устоялися	Низька ціна, низька доля роздробу в цій ціні. У самому кінці фази ціни можуть підвищитися
Конкуренція	Лише небагато фірм є конкурентами	Багато фірм вступають в конкурентну боротьбу. Чисельність конкурентів стає значною	Конкуренція цін. Збільшення кількості фірмових торгових марок	Фірми починають виходити з конкурентної боротьби, кількість конкурентів зменшується
Покупець і його поведінка	Покупець інертний. Його необхідно переконати спробувати випробувати товар	Контингент покупців розширюється. Споживачі приймають товари навіть нестабільної і неоднакової якості	Масовий ринок. Насичення. Повторні і багатократні покупки. Як правило, покупець вибирає з декількох фірмових марок товару	Покупці досвідчені, добре знають товар

Питання для закріплення матеріалу

1. Чи можна назвати «ринок» багатоаспектним поняттям? Чому?
2. Як проявляється дія алокаційної, інтеграційної та посередницької функцій ринку?
3. Які види ринку найбільш та найменш розвинені в Україні?
4. Надайте обґрунтоване визначення поняття «продукція».
5. Ринок товару: сутність, структура та основні маркетингові параметри.
6. Оцінка та прогнозування попиту на продукцію підприємства.
7. Поняття та класифікація продукції (робіт, послуг).
8. Вартісні і натуральні вимірники обсягу продукції .

Тести до теми 6

1. Історично на ринку відбувалися такі події:
 - а) продавалися та купувалися товари;
 - б) зустрічалися продавці і покупці;
 - в) проводилися змагання за товар;
 - г) встановлювалися ціни на товар.

2. До функцій ринку належать:
 - а) економічна;
 - б) фінансова;
 - в) інформаційна;
 - г) розподільча.

3. Під інфраструктурою ринку розуміють:
 - а) систему гуртових і роздрібних торговельних структур, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин;
 - б) систему товарних, фінансових, наукових структур, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин;
 - в) систему державних, приватних і громадських торговельних структур, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин;
 - г) систему державних, приватних і громадських інститутів і техзасобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин.

4. Під продукцією розуміють:
 - а) сукупність духовних благ, створених внаслідок виробничої діяльності;
 - б) сукупність матеріальних благ, створених внаслідок виробничої діяльності;
 - в) сукупність товарів, створених внаслідок виробничої діяльності;
 - г) усі відповіді вірні.

5. Що в результаті досягнутої домовленості між продавцем і покупцем встановлюється на ринку?
 - а) попит;
 - б) пропозиція;
 - в) ціна;
 - г) конкуренція.

6. Ринок – це:
 - а) форма господарських зв'язків між товаровиробниками та споживачами шляхом купівлі-продажу товарів, що жодним чином не пов'язана із організаційно-правовими й економічними відносинами;
 - б) місце добровільних угод, де продаж товарів відбувається лише в тому випадку, коли обидві сторони – продавець і покупець – знаходять компроміс, який проявляється в ціні;

- в) місце, де здійснюється купівля та продаж грошей як специфічного товару, формуються попит, пропозиція та ціна на гроші;
- г) немає правильної відповіді.

7. Ринок забезпечує виробництво оптимальної кількості товарів та послуг за допомогою найефективнішої комбінації ресурсів. Як називається ця функція ринку?

- а) алокаційна;
- б) інтеграційна;
- в) стимулююча;
- г) розподільча.

8. Що являє собою ринок предметів споживання і послуг?

- а) сукупність економічних відносин з приводу організації і купівлі-продажу вільних грошових коштів та їх перетворення на грошовий капітал;
- б) сфера обігу, за допомогою якої реалізуються товари народного споживання та послуги;
- в) сукупність ринку засобів праці і ринку предметів праці;
- г) товари і послуги виробничого призначення або такі товари і послуги, що безпосередньо не призначаються для задоволення потреб населення, а непрямим чином спрямовані на вирішення завдань із задоволення потреб суспільства в необхідних благах.

9. Що необхідно для ефективного функціонування ринку товарів і послуг?

- а) дефіцит бюджету;
- б) позитивне сальдо торгового балансу;
- в) вступ України в СОТ;
- г) розвинута гуртова та роздрібна торгівля.

10. Який ринок найбільш схильний до коливання попиту та пропозиції грошового обігу, інфляції?

- а) ринок засобів виробництва;
- б) фінансовий ринок;
- в) ринок предметів споживання і послуг;
- г) ринок праці.

11. Які два ринки можна виділити у ринку засобів виробництва?

- а) ринок засобів праці і ринок предметів праці;
- б) ринок продовольчих товарів і ринок промислових товарів;
- в) ринок капіталів і валютний ринок;
- г) ринок праці і ринок інформації.

12. Для якого ринку характерна постійність та довгостроковість виробничих зв'язків, великомасштабність комерційних операцій?

- а) ринок цінних паперів;

- б) кредитний ринок;
- в) валютний ринок;
- г) ринок капіталів.

13. Інфраструктура ринку – це:

- а) сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної системи з приводу обміну результатами і умовами виробництва;
- б) система державних, приватних і громадських інститутів і технічних засобів, що обслуговують інтереси суб'єктів ринкових відносин, забезпечують їхню ефективну взаємодію;
- в) економічна ситуація, що склалася на ринку відносно попиту, пропозиції, рівня цін, товарних запасів, становища основних фірм-конкурентів;
- г) особлива споживна вартість, що задовольняє певні потреби людини.

14. Які інститути належать до організаційно-технічної інфраструктури ринку?

- а) банки, фондові й валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії;
- б) наукові інститути з вивчення ринкових проблем, інформаційно-консультативні фірми, аудиторські організації;
- в) товарні біржі й аукціони, торгові дома і торгові палати, холдингові й брокерські компанії, інформаційні центри та ярмарки;
- г) спеціальні навчальні заклади, фонди профспілок та інших громадських організацій.

15. Що означає сануюча функція ринку?

- а) ринок очищає суспільне виробництво від економічно слабих та нежиттєздатних господарських одиниць;
- б) саме ринок дає об'єктивну інформацію про те, які товари користуються попитом;
- в) ринок об'єднує суб'єктів економічної системи в одне, сприяючи формуванню єдиного економічного простору як у межах окремої держави, так і в межах світової економіки;
- г) усі відповіді вірні.

16. Що таке продукція промислового підприємства?

- а) це продукти у вигляді засобів виробництва і предметів споживання і послуг промислового характеру;
- б) це побудовані або реконструйовані, а також підготовлені до введення в дію промислові підприємства, споруди, житлові будинки, соціально-культурні і комунальні об'єкти;
- в) це послуги по реалізації населенню предметів;
- г) усі відповіді вірні.

17. У чому полягає сутність регулюючої функції ринку?

- а) ринок спонукає виробників товарів до зниження витрат, підвищення якості та споживчих властивостей товарів;

б) завдяки конкуренції суспільне виробництво звільняється від економічно слабких, нежиттєздатних підприємств;

в) ринок, як регулятор виробництва, через механізм ринкових законів встановлює необхідні пропорції відтворення;

г) немає правильної відповіді.

РОЗДІЛ 2

ЦІНОУТВОРЕННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

ТЕМА 7 ТОВАРНА І ЦІНОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА

7.1 Зміст товарної політики підприємства

Діяльність будь-якого комерційного підприємства здійснюється в постійно мінливій економічній ситуації. У залежності від галузі, ринку, ступеня державного регулювання економіки підприємство виявляється в умовах тієї чи іншої ринкової моделі. І щораз воно зіштовхується з поруч взаємозалежних проблем:

1. Які товари варто робити й у яких кількостях? Коли їх треба робити, яке співвідношення повинне бути між різними товарами, тобто випускати більше продуктів харчування і менше одягу чи навпаки?

2. На яких ринках припускає працювати підприємство, тобто визначення кола потенційних покупців і попиту на пропоновану продукцію.

3. Яким чином ці продукти виготовити, за допомогою яких ресурсів, у тому числі кадрових і технологічних? І, отже, яка буде пропозиція цього товару?

4. Яка конкурентноздатність даного товару в порівнянні з товарами конкурентів?

Відповіді на всі ці питання і складають зміст товарної політики.

Товарна політика – це складова частина плану розвитку підприємства (бізнес-плану). Цей розділ плану розвитку буде згодом визначати всі інші. Вірніше сказати, що всі інші розділи плану розвитку підприємства будуть обґрунтовувати реалізацію товарної політики з позицій необхідної кількості різних видів ресурсів (технічних, технологічних, виробничих, матеріальних, трудових, фінансових і ін.).

Розробка товарної політики передбачає виконання наступного переліку робіт:

- комплексний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації попередньої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту;

- оцінка рівня конкурентноздатності власного товару й аналогічного товару, виробленого конкурентами;

- вибір найбільш сприятливих ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації, ціни;

- аналіз зміни виторгу, визначення її оптимальних обсягів і відповідних їм цін, а також розробка плану перспективної номенклатури продукції з урахуванням її конкурентноздатності.

По кожній товарній одиниці, включеній в асортиментний портфель в рамках проведеної товарної політики, приймається рішення про марочне найменування: використовувати єдину марочну назву для всіх товарів, чи

назва фірми в сполученні з індивідуальними марками товарів, чи застосувати багатомарочний підхід (дві і більш марки для однієї товарної категорії).

Марка – ім'я, термін, знак, чи символ їхнє сполучення, призначене для ідентифікації товару і послуг одного продавця і диференціації їх від товарів і послуг іншого продавця, конкурента.

Якщо прийняте рішення про випуск марочного товару, то товар може мати марку виробника; або посередник привласнить йому приватну марку (марка посередника). Далі, марочна назва може бути індивідуальним, у цьому випадку застосовується багатомарочний підхід для однієї і тієї ж категорії товарів (наприклад, пральні порошки «Тайд», «Аріель» компанії «Проктер енд Гембл»), або колективним для товарного сімейства (наприклад, зубна паста «Колгейт»).

Елементом товарної політики в рамках товарної одиниці є також ухвалення рішення про упакування товару, що сприймається як складова частина якості товару, що формує його образ, а також і образ підприємства; про маркірування товару; ухвалення рішення про сервісне обслуговування покупця.

Упакування – розробка і виробництво чи вмістища оболонки для даного товару. Розрізняють внутрішнє упакування (безпосереднє вмістище товару) і зовнішнє упакування. Остання служить захистом для внутрішнього упакування і віддаляється при підготовці товару до використання.

Упакування виконує ряд функцій. Насамперед, вона ідентифікує товар і цим самою створює «образ» марки і виробника. Упакування використовується і як можливість для новаторства, реалізації нових ідей. Крім того, вона сприяє розвитку самообслуговування в торгівлі і свідчить про ріст статку споживача.

Немаловажне значення приділяється і такому елементу, як маркірування товару. Засобами маркірування є етикетки, ярлики, що несуть додаткову інформацію про даний товар, описуючи його. Таким чином, здійснюється також ідентифікація даного товару і його пропаганда.

Усі ці елементи створюють «образ» товару, відмінний від іншого товару, тобто роблять його товарною одиницею. *Товарна одиниця* – відособлена цілісність, яка характеризується показниками якості, величини, ціни, специфічним оформленням, марочною назвою, упакуванням і маркіруванням.

Під *сервісним обслуговуванням* розуміється надання безкоштовних послуг, зв'язаних із самим реалізованим товаром. Прикладами сервісного обслуговування можуть служити навантаження товару, доставка в межах визначеної відстані, оформлення кредиту, гарантії, консультації, інструктаж і ін. Характерною рисою сервісних послуг є те, що ціна товару не зміниться в залежності від того, скористається ними чи покупець відхилить їх.

І, нарешті, щоб дана товарна одиниця остаточно перетворилася в товар, необхідно використовувати такі інструменти. До них відносяться: грамотна реклама, налагоджений збут, що передбачає надання додаткових послуг і вигод (безкоштовна доставка, установка, налагодження, навчання), ефективне обслуговування, міцні зв'язки з громадськістю, гнучка політика цін.

Вибір підприємством каналу поширення товару також є елементом

товарної політики. Традиційний ланцюжок поширення товару: виробник – оптовик – роздрібний торговець – споживач. Але можуть бути й інші можливості поширення товару. Основою для вибору того чи іншого каналу є властивості самого товару, а також додаткові вимоги, пов'язані з порядком продажу, збереження й обслуговування даного товару.

Таким чином, товарна політика – багатомірна, складна сфера діяльності, що вимагає прийняття рішень про конкретні особливості товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упаковки, сервісних послуг, каналах розподілу товару.

Товарна політика підприємства передбачає формування товарного асортименту. *Товарний асортимент* – група товарів, тісно зв'язаних між собою схожістю функціонування.

Асортиментна політика підприємства є важливим параметром впливу на збут. Кожен товарний асортимент вимагає особливої стратегії. У більшості підприємств роботу з кожною асортиментною групою товарів доручають окремій особі. Він приймає ряд рішень щодо широти товарного асортименту і товарів, його що уособлюють.

Товарний асортимент вважається «вузьким», якщо можна збільшити прибуток, доповнивши його новим товарами. І, навпаки, товарний асортимент «широкий», якщо прибуток можна збільшити, виключивши з нього ряд товарів. Широта асортименту в значній частині визначається тими цілями, що ставить перед собою підприємство. Якщо воно бажає поставити на ринок вичерпний асортимент, домагаючись значної частки товару даної групи на ринку, то товарний асортимент буде широкий. Але якщо підприємство зацікавлене у високій прибутковості свого бізнесу, воно буде мати звужений асортимент дохідних товарів.

З часом відбувається відновлення і насичення товарного асортименту новими товарами, що дає можливість підприємству:

- дістати додатковий прибуток, задовольняючи виниклу потребу;
- спробувати задовольнити дилерів, що скаржаться на проблеми існуючого асортименту;
- забезпечити більш високий рівень використання існуючих виробничих потужностей;
- стати ведучою фірмою з вичерпним асортиментом на даному товарному ринку;
- не допустити появи нових конкурентів на товарному ринку.

Якщо підприємство випускає кілька асортиментних груп товарів, то мова йде про товарну номенклатуру. *Товарна номенклатура* – сукупність всіх асортиментних груп і товарних одиниць, пропонованих покупцям продавцем.

Так, наприклад, відома фірма «Ейвон» випускає три асортиментних групи товарів: косметика, ювелірні вироби і господарські товари. Кожна з них складається з декількох підгруп: наприклад, косметичні товари включають губну помаду, рум'яна, пудру й ін. Усього в товарну номенклатуру входить 1300 різних товарних одиниць.

Товарну номенклатуру підприємства можна охарактеризувати з пог-

ляду широти, насиченості, глибини, гармонійності.

Кількість асортиментних груп, що випускаються підприємством, свідчить про широту товарної номенклатури. Чим їх більше, тим більше широка номенклатура продукції, що випускається. Так, компанія «Проктер енд Гембл» випускає наступні асортиментні групи: миючі засоби, зубна паста, брускове мило, дезодоранти, памперси, кава й ін.

Чим більше число товарних одиниць входить в асортиментну групу, тим більше насичена товарна номенклатура. Так, в асортиментну групу «миючі засоби» даної компанії включається більш 20 найменувань різних пральних порошків, у тому числі «Тайд», «Каскад», «Аріель» і ін. У той же час фірма може запропонувати кілька варіантів кожного з наявного найменування товару. Наприклад, «Тайд» для ручного прання й автомата, з різними ароматами й у різному упакуванні, що свідчить про глибину товарної номенклатури.

І, нарешті, у залежності від того, в одній чи декількох сферах діє дана фірма, прагнучи завоювати міцну репутацію, можна говорити про більшу чи меншу гармонійність між товарами різних асортиментних груп. Зокрема, товарна номенклатура «Проктер енд Гембл» є негармонійною, тому що поряд з асортиментними групами, тісно зв'язаними між собою, випускає й інші (кава, чіпси), що свідчать про проникнення цієї фірми на інший ринок і завоюванні там міцної репутації.

Ці чотири параметри, що характеризують товарну номенклатуру, дозволяють підприємству визначити свою товарну політику. Воно може розширити свою діяльність чотирма способами: розширити товарну номенклатуру, включивши в неї нові асортиментні групи; збільшити насиченість уже наявних асортиментних груп, наблизивши до компаній з вичерпним асортиментом; запропонувати більше варіантів кожного з наявних товарів; і, нарешті, у залежності від того, в одній чи сфері в декількох буде діяти фірма, у більшому чи меншому ступені буде просліджуватися зв'язок між всіма асортиментними групами.

7.2 Поняття, роль та функції ціни в ринковій економіці

За ринкових умов господарювання ключовим економічним важелем, що активно впливає на розвиток суспільного виробництва та рівень життя населення, є ціна.

За економічним визначенням *ціна* – це грошове вираження вартості товару, або сума грошей, за яку покупець згоден купити товар, а виробник продати цей товар. В умовах ринкової економіки ціна є одним з найважливіших показників, що істотно впливає на фінансовий стан підприємства. Від рівня цін залежать розмір прибутку підприємства, конкурентоспроможність підприємства і його продукції, а також фінансова стійкість підприємства.

Функція ціни є зовнішнім проявом її внутрішнього змісту. До функцій ціни може бути віднесено тільки те, що характерно для кожної конкретної ціни без винятку (рис. 7.1).

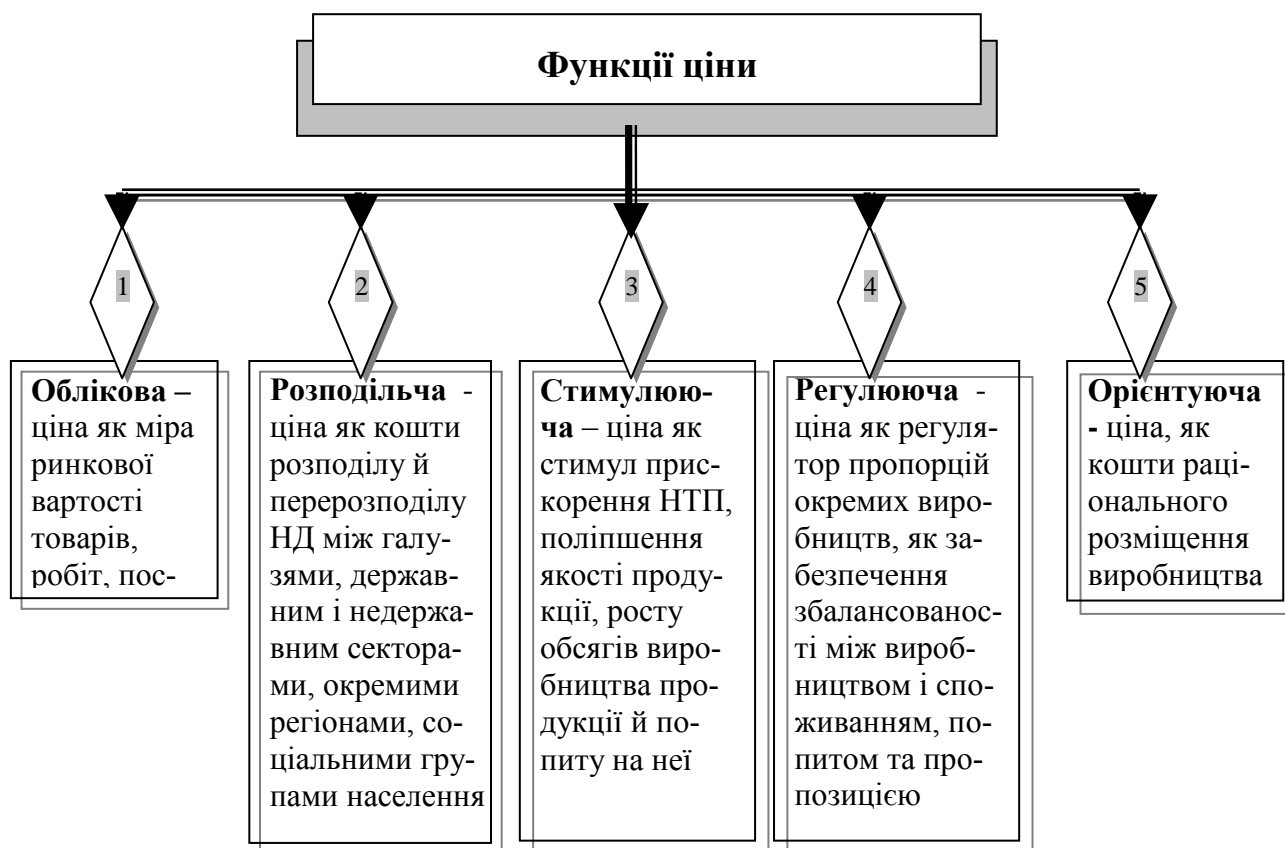


Рисунок 7.1 – Функції ціни

Облікова функція. Визначається самою суттю ціни, тобто, будучи грошовим вираженням вартості, ціни показують скільки коштує суспільству задоволення конкретної потреби в тій чи іншій продукції. Ціна вимірює, скільки витрачено праці, сировини, матеріалів, що комплектують вироби, на виготовлення товару, характеризує, з якою ефективністю використовується праця. Насамкінець ціна показує не тільки величину сукупних витрат виробництва та обігу товарів, а й розмір прибутку.

Основний принцип обліку витрат полягає в тому, що принципи й методи обліку витрат, які застосовуються на підприємстві, повинні відповідати його організаційній та управлінській структурі, номенклатурі товарів, що випускаються, технології виробництва й формам зв'язків із ринком.

Стимулююча функція. Її значення виявляється у впливі на виробництво та споживання різних товарів. Ціна стимулює виробника через рівень вкладеного в неї прибутку. У результаті ціни сприяють чи перешкоджають зростанню випуску й споживання різних товарів. Стимулювання відбувається шляхом підвищення частки прибутку в ціні, надбавок і знижок з основної ціни. Стимулюючу функцію має така ринкова ціна, яка дозволяє виробнику вигідно продавати свій товар. Стосовно даної функції ефективнішими є ціни, що дають більш високий прибуток порівняно з цінами на інші товари. Стимулююча функція означає, що за допомогою системи цін реалізуються економічні інтереси всіх учасників відтворення й суспільства загалом. Особливо значуще це для ринкової економіки, коли на перше міс-

це висуваються економічні методи управління. Стимулювання здійснюється на всіх стадіях, напрямках розширеного відтворення. Через систему цін стимулюються збільшення обсягу виробництва, поліпшення якісних параметрів товарів, відновлення асортименту, поліпшення структури споживання, скорочення часу обігу, скорочення нераціональних перевезень, ефективно використання транспортних засобів. Велику роль стимулююча функція відіграє в рішенні соціальних проблем, коли створюються сприятливі умови для споживання товарів першої необхідності через мінімальні ціни на них.

Розподільна функція. Вона пов'язана з можливістю відхилення ціни від вартості під впливом безлічі ринкових чинників. Ціни виступають інструментом розподілу й перерозподілу національного доходу між галузями економіки, її секторами, різними формами власності, регіонами, фондами нагромадження і споживання, різними соціальними групами населення. Ця функція ціни також передбачає облік у ціні акцизу на окремі групи товарів, податку на додану вартість (ПДВ) та інших форм централізованого чистого доходу, що надходить у бюджети різних рівнів на загальнодержавні нестатки. Завдяки даній функції ціни розв'язуються також соціальні завдання суспільства. Як засіб перерозподілу найчастіше використовуються регульовані ціни. Але вони не єдиний інструмент розподілу й перерозподілу. Особливу роль тут відіграють фінанси та кредитна система.

Вимірювальна функція. Ціна обслуговує обіг товарів і забезпечує реалізацію економічних інтересів усіх відносно самостійних учасників товарного обігу: виробника, посередника, споживача. У цій якості вона виступає як кількість грошей (товарів і послуг), що сплачується й отримується за одиницю товару чи послуги. Завдяки ціні можна виміряти, визначити кількість грошей, що покупець має сплатити, а продавець – одержати за проданий товар. Знаючи ціни різних товарів, послуг і кількість товарів, що продаються і купуються, можна визначити величину грошового платежу за товари й послуги. Знаючи ціну робочої сили, праці, можна визначити розмір зарплати на підприємстві, у галузі. Порівнюючи ціни різних товарів, можна їх диференціювати на дорогі і дешеві. Якщо ціни враховують корисність, то за співвідношенням таких цін можна судити про співвідношення корисності різних товарів. Перелічені моменти свідчать про те, що ціна, виконує співвимірну функцію, за допомогою якої зіставляються цінності різних товарів.

Функція балансування попиту та пропозиції. Через ціни здійснюється зв'язок між виробництвом та споживанням, пропозицією та попитом. Надмірно високі чи низькі ціни свідчать про диспропорції у виробництві та обігу. З появою диспропорцій у господарстві рівновагу можна досягнути зміною обсягу виробництва чи зміною цін. Ціна повинна зацікавлювати виробника в підвищенні якості й розширенні асортименту необхідних ринку товарів, що користуються попитом. Попит виражає потребу в товарі з боку покупця за наявності у нього можливостей купити товар. Це практично виражається у встановленні зворотної залежності між ринковою ціною

та кількістю товарів, що купуються. За інших рівних умов кількість товарів, що купуються, залежить від рівня цін на них. Чим вище ціна, тим менше товарів буде куплено покупцем, і обсяг проданих товарів знизиться. Попит на товари збільшується зі зменшенням ціни. За підвищення попиту, коли має місце дефіцит товарів, ціни на них неминуче зростають. В умовах надлишку товарів їх продаж можливий лише у разі зниження цін.

Пропозиція характеризується прямою залежністю між ціною та кількістю товарів, представлених на ринку. У разі підвищення цін зростає обсяг товарів, що пропонуються до продажу, і навпаки. Функцію, що врівноважує попит та пропозицію, виконує ціна. Вона стимулює збільшення пропозиції у разі недостачі товарів і знижує попит у разі надлишку товарів. У міру становлення ринкових структур і розвитку конкуренції, досягнення збалансованості між попитом та пропозицією підвищення цін має обумовлюватися тільки поліпшенням якості і розширенням асортименту товарів. З розвитком ринкових відносин ця функція ціни підсилюватиметься і згодом стане домінуючою у формуванні цін на товари.

Функція ціни як критерію раціонального розміщення виробництва.
Ця функція виявляється в тому, що за допомогою механізму цін для одержання більш високого прибутку здійснюється перехід капіталів з одного сектора економіки в інший і всередині окремих секторів туди, де норма прибутку більш висока. Подібний перехід капіталів здійснюється підприємствами, компаніями самостійно під впливом законів конкуренції й попиту. Тільки підприємство вирішує, в який вид діяльності, в яку галузь, сферу економіки йому вкладати свій капітал. Цьому передують глибокі маркетингові дослідження, вивчення всіх ринкових чинників, у тому числі й цін. Вкладення капіталів у виробничі види діяльності за досить тривалого циклу виробництва й в умовах інфляції призводить до знецінення коштів, вкладених у цю сферу.

Між різними функціями ціни існує взаємозв'язок, який може бути як взаємодоповнюючим, так і суперечливим. Стимулююча функція ціни сприяє реалізації функції збалансованості попиту та пропозиції, сприяє нарощуванню виробництва товарів, що користуються попитом. Ціна може відіграти й протилежну роль, сприяючи скороченню пропозиції товарів. Це також приводить до балансування попиту та пропозиції, коли останнє перевищує попит.

Розподільна функція діє разом із функцією ціни як засіб оптимізації розміщення виробництва, сприяючи переходу капіталів у ті сфери господарства, в яких існує підвищений попит на конкретні товари й характерна висока норма прибутку.

Облікова функція ціни вступає в протиріччя з усіма іншими функціями, тому що в ринкових умовах ціни часто істотно відхиляються від витрат виробництва і реалізації. Тому взаємозв'язок між різними функціями ціни повинен бути предметом спеціальних маркетингових досліджень.

7.3 Види цін і сфери їх застосування

Ціни, що функціонують у ринковому механізмі, являють собою складну систему, яка покликана обслуговувати всі аспекти товарно-грошових відносин. За допомогою цін вирішуються такі важливі завдання, як створення економічних передумов для рентабельного функціонування підприємств, стимулювання виробництва та споживання якісної продукції, регулювання обсягів структури виробництва залежно від суспільних потреб, створення сприятливих економічних умов для вирішення соціальних проблем тощо.

Щоб вирішувати ці завдання, система цін має бути гнучкою і відображати всю різноманітність сфер їхнього застосування. Перш за все ціна – це ринкова категорія. Тому всю систему цін слід поділити на ціни внутрішнього та світового ринків. Різниця між такими цінами досить суттєва. Якщо в основі світових цін лежить інтернаціональна вартість, то ціни внутрішнього ринку спираються на величину національної вартості товарів. Остання залежить від трьох чинників: рівня продуктивності праці в країні, структури національного виробництва і рівня інфляції.

Внутрішні ціни можна класифікувати за рядом ознак: рівнем свободи, сферою обігу, стадіями товаропросування, територіальним поширенням, видами франко та інші (рис. 7.2). Залежно від рівня свободи (лібералізації) розрізняють фіксовані, регульовані та вільні ціни. *Фіксовані* – це ціни, які встановлюються державою через систему органів влади та управління (наприклад, управліннями цінової політики обласних державних адміністрацій). Такі ціни встановлюються шляхом введення державних преїскурантів, тобто офіційних збірників цін і тарифів на товари та послуги, що затверджуються відповідними державними органами. Фіксовані ціни встановлюються на окремі види продукції базових галузей (вугілля, електроенергія) та на деякі найважливіші товари та послуги, які мають важливе значення для життєзабезпечення населення (квартирна плата, сітьовий газ, тарифи на міський електротранспорт). Такі ціни, як правило, вводяться на невизначений термін і можуть бути скасовані тільки спеціальним розпорядженням.

До *регульованих* належать ціни, межі змін яких прямо встановлює держава, або опосередкованими методами робить не вигідним для продавця їхнє надмірне зростання. Такі ціни встановлюються на продукцію монопольних підприємств або у випадках, коли необхідно тимчасово стримати зростання цін на дефіцитні товари. Виходячи з політики у сфері цін, держава визначає перелік товарів та послуг, на які встановлюються регульовані ціни.

Вільні ціни визначаються підприємствами самостійно з урахуванням своїх витрат і співвідношення попиту та пропозиції. Вони можуть збільшуватись або зменшуватись будь-коли і в будь-яких межах, як того потребує ринок. Різновидом вільних цін є договірні ціни, які формуються на підставі домовленості між покупцем і продавцем. Вони закріплюються в

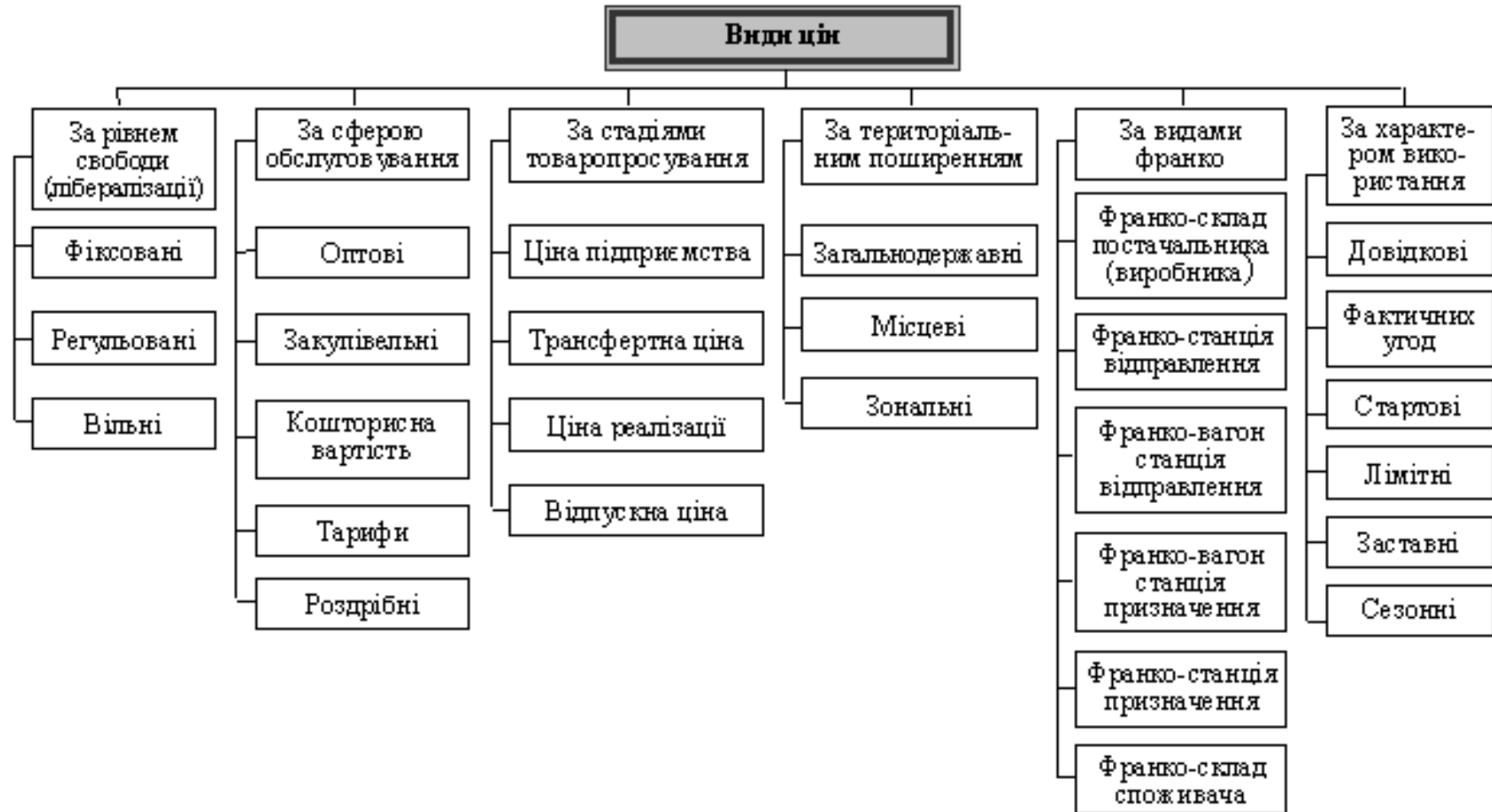


Рисунок 7.2 – Класифікація цін за певними ознаками

договорах на постачання продукції, як правило, великими партіями і є незмінними на термін дії угоди. Вільні ціни за погодженням сторін можуть бути переглянуті, якщо змінилися ціни на ресурси, швидко росте інфляція, вводяться нові податкові ставки чи з інших причин, які впливають на формування цін.

Залежно від сфери обігу або галузевої форми продукції розрізняють:
оптові ціни на продукцію промисловості;
закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію;
ціни на продукцію будівництва;
тарифи на транспорті та у сфері послуг;
роздрібні ціни.

За *оптовими цінами* продукція здійснює обіг між промисловими підприємствами, або між ними і підприємствами, фірмами та організаціями інших галузей (транспорт, сільське господарство, торгівля) незалежно від форм власності, при цьому продукція продається і купується великими (оптовими) партіями.

Закупівельні ціни – це ціни, за якими сільськогосподарська продукція великими партіями реалізується державними, кооперативними та фермерськими господарствами для подальшої переробки. За такими цінами продукція закуповується, головним чином, державними органами для створення спеціальних фондів (зерно), а також недержавними підприємствами (наприклад, м'ясокомбінатами, цукровими заводами).

Ціна на продукцію будівництва, як правило, виступає у формі кошторисної вартості, тобто ціни будівництва (будівельно-монтажних робіт) конкретного об'єкта. Крім того, у цій сфері діють ціни, які визначають середню кошторисну вартість одиниці будівельних робіт (1 кв. м загальної площі, 1 куб. м кладки цегли тощо).

Тарифами називаються ціни на послуги вантажного і пасажирського транспорту, а також на послуги, що надаються населенню підприємствами побутових та комунальних служб. До останніх належать тарифи на послуги перукарень, хімчисток, прокату, з пошиття та ремонту одягу, а також плата за квартиру, телефон, водопостачання та ін.

Роздрібними називаються ціни, за якими споживчі товари через роздрібну торговельну мережу реалізуються населенню. Вони є цінами кінцевої реалізації товарів.

За стадіями товаропросування продукції ціни можна поділити на два види: ціну підприємства та ціну реалізації. На підставі ціни підприємства виробники визначають вартісні результати своєї безпосередньої роботи. Основна функція такої ціни – це відшкодування витрат та отримання певного прибутку.

Різновидом оптової ціни підприємства є *трансфертна* ціна. Вона застосовується всередині підприємства при здійсненні операцій між його підрозділами. Трансфертні ціни можуть встановлюватись як на сировину,

напівфабрикати, готові вироби, так і на послуги (роботи), зокрема управлінського характеру.

Ціна реалізації – це ціна, за якою продукція надходить до покупців. Така ціна, крім витрат та прибутку, містить у собі товарні податки та надбавки. Ціна реалізації, за якою продукція надходить до виробничого споживача (крім населення), називається відпускнуою.

Залежно від територіального поширення ціни поділяються на загальнодержавні, місцеві та зональні.

Загальнодержавні – це ціни, які встановлюються однаковими на всій території країни і можуть бути змінені тільки спеціальними постановами уряду. Таких цін небагато і до них, зокрема, належать квартирна плата за один квадратний метр загальної площі; тарифи на електроенергію, що відпускається населенню на комунально-побутові потреби; тарифи на послуги поштово-телеграфного зв'язку та деякі інші.

До *місцевих* належать ціни, встановлення яких входить до компетенції Ради міністрів Автономної Республіки Крим, обласних та міських рад. Такі ціни встановлюються з урахуванням витрат виробництва і реалізації у відповідному регіоні (області, місті) і є єдиними на його території. До них, зокрема, відносять ціни на окремі види хлібобулочних виробів, тарифи для населення на послуги з постачання води і теплової енергії, тарифи на перевезення пасажирів та вартість проїзних квитків у міському електротранспорті тощо.

Особливим різновидом територіальних цін є *зональні* ціни, які можна поділити на два види. До першого належать ціни, що встановлюються на деякі види продукції добувних галузей промисловості (наприклад, вугільної). Їхнє застосування зумовлене значною диференціацією витрат на виробництво аналогічної продукції в окремих регіонах, яка, у свою чергу, викликана різними природними умовами її добування. Другий вид охоплює єдині ціни, за якими постачальник реалізує продукцію всім споживачам певної території (географічної зони). До ціни конкретної зони транспортні витрати включаються за усередненою ставкою, але для кожної зони такі ціни є різними.

Залежно від частки витрат на доставку продукції (навантажувально-розвантажувальні роботи, транспортні, страхування), які включаються до ціни, вони поділяються за різними видами франко. Термін «франко» (від італійського *franco*) буквально означає «вільний», а стосовно комерційної діяльності трактується як «вільний від оплати». Тому той чи інший вид франко, наданий ціні, вказує, до якого пункту на шляху просування товару до споживача транспортні витрати несе постачальник. Ці витрати щодо просування товару, до вказаного місця входять до складу ціни і будуть компенсовані постачальнику покупцем після оплати вартості придбаної продукції.

Франкування цін широко використовується як у внутрішній, так і в міжнародній торгівлі. Урахування транспортного чинника в зовнішньоторговельних цінах закріплено певними міжнародними правилами. У практиці вітчизняного ціноутворення найбільшого поширення франкування цін на-

було на залізничному транспорті. У цій галузі діють такі види франко: «франко – склад постачальника», «франко – станція відправлення», «франко – вагон станція відправлення», «франко – вагон станція призначення», «франко – станція призначення» і «франко – склад споживача». Так, якщо виробник реалізує свою продукцію безпосередньо зі складу, то надана їй ціна «франко – склад постачальника» означає, що всі витрати на доставку продукції бере на себе покупець. Ціна «франко – станція відправлення» свідчить, що витрати на доставку продукції до станції відправлення несе постачальник, а за умови сплати ним і вартості завантаження цієї продукції у вагони, ціна буде називатися «франко – вагон станція відправлення». При ціні «франко – станція призначення» продавець бере на себе також витрати зі сплати транспортного тарифу. Якщо застосовується ціна «франко – склад споживача», то всі витрати на транспортування і навантажувально-розвантажувальні роботи до самого складу покупця несе постачальник.

Залежно від інших видів транспортних засобів, що використовуються для перевезення продукції, застосовуються різновиди франко: на морському транспорті – «франко – порт», на річковому – «франко – пристань», на автомобільному – «франко – кар'єр» та ін.

Відповідно до характеру використання ціни поділяються на довідкові, ціни фактичних угод, стартові, лімітні, заставні, сезонні та ін.

Довідкові – це інформаційні ціни, що є відправною точкою для встановлення, як правило, договірної ціни. Вони відкрито публікуються в різних друкованих виданнях, спеціальних бюлетенях, фірмових каталогах, прайс-листах. У більшості випадків довідкові ціни відіграють роль базисних цін, тобто цін товарів певної якості, розмірів, хімічного складу і т. ін.

На відміну від довідкових цін, ціни фактичних угод є критерієм для встановлення контрактної ціни. Однак такі ціни регулярно не публікуються, а з'являються у пресі лише щодо окремих операцій. Між тим зіставлення цін фактичних угод і довідкових дає змогу об'єктивніше встановити рівень цін у певному контракті.

Стартові – це вихідні ціни, які показують, головним чином, нижню їхню межу. Спираючись на таку ціну, продавець підвищує її до рівня, що відповідає конкретним умовам і термінам реалізації продукції. Такі ціни застосовуються під час продажу товарів на аукціонах або на конкурсній основі.

Лімітна ціна показує верхню її межу, яка визначається на стадії розроблення нової продукції, переважно, виробничо-технічного призначення. Вона є критерієм економічної доцільності розроблення нової техніки з заданими параметрами.

Заставна ціна – це ціна товару, який підлягає поверненню. Такі ціни встановлюються на скляну тару, відеокасети в прокатних пунктах, у ломбардах.

До *сезонних* належать ціни, які змінюються протягом року. Сезонні коливання цін значною мірою зумовлюються змінами у витратах на виро-

бництво та реалізацію товарів у різні періоди року. Найбільш широко сезонні ціни застосовуються на сільськогосподарську продукцію.

Наведений перелік не вичерпує всі види цін, які використовуються в економічних процесах. На практиці застосовується понад 300 різновидів цін, які різняться між собою за змістом та метою застосування. Деякі з них будуть розглянуті в наступних розділах.

Між усіма цінами, що функціонують в економіці, існує нерозривний зв'язок. Він базується на принципі «сполучених посудин», згідно з яким зміна того чи іншого виду цін веде до певних змін у формуванні рівня інших. При цьому першочергову роль у системі цін відіграють ціни на продукцію базових галузей промисловості, зокрема, паливно-енергетичної (вугільна, газова, нафтопереробна, електроенергетика) та металургії. Так, зміна цін на енергоносії швидко впливає на рівень цін усіх без винятку галузей економіки, а динаміка закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію в першу чергу відбивається на цінах товарів легкої та харчової промисловості. Між змінами цін існує не тільки прямий, а й обернений зв'язок. Наприклад, підвищення цін у паливному комплексі через деякий час повертається в ці ж галузі через подорожчання спожитої ними техніки.

7.4 Механізм ціноутворення на підприємстві

Ціноутворення – це процес встановлення ціни на конкретний товар. Ціна на продукцію підприємства значною мірою визначається зовнішніми чинниками, серед яких вплив конкуренції, учасників каналів товаропросування (постачальників, посередників), політики держави.

Політика в галузі ціноутворення в Україні спрямована на забезпечення:

- рівних економічних умов і стимулів для розвитку всіх форм власності, економічної самостійності підприємств, організацій та адміністративно-територіальних регіонів;
- збалансованого ринку засобів виробництва, товарів і послуг;
- протидії монополюським тенденціям виробників продукції, товарів і послуг;
- об'єктивних співвідношень у цінах на промислову та сільськогосподарську продукцію, що забезпечує еквівалентність обміну;
- розширення сфери застосування вільних цін;
- підвищення якості продукції;
- соціальних гарантій у першу чергу для низькооплачуваних і малозабезпечених громадян, включаючи систему компенсаційних виплат у зв'язку із зростанням цін і тарифів;
- створення необхідних економічних гарантій для виробників;
- орієнтації цін внутрішнього ринку на рівень світового

ринку. У народному господарстві застосовуються вільні ціни і тарифи, державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи.

Щоб правильно визначити ціну на підприємстві необхідно здійснити певний перелік робіт (рис. 7.3).



Рисунок 7.3 – Характеристика ціноутворення на підприємстві

Ціна одночасно відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції і державного контролю, економічну поведінку ринкових суб'єктів та інші суб'єктивні моменти.

Механізм ціноутворення являє собою, з одного боку, зв'язок між ціною і ціноутворюючими факторами; з іншого боку – формування ціни, технологію її зародження, функціонування, зміни. Моделювання цінової політики здійснюється поетапно, у визначеній послідовності:

- визначення мети підприємства. Поряд з максимізацією прибутку, у залежності від обставин, вона може зводитися до забезпечення виживаності, завоюванню лідерства, збільшенню частки ринку, обсягу продажів, максимізації темпів росту;

- установлення характеру ринку, що визначається кількістю і розміром підприємства-конкурентів: чи віддаються переваги на ринку якому-небудь з конкурентів (вільна конкуренція, монополістична конкуренція, олігополія, монополія);

- аналіз купівельного попиту. Як відзначалося, на його величину впливають різні фактори: потреба в товарі, відсутність чи заміни конкурентів, платоспроможність потенційних покупців, споживчі переваги.

- дослідження рівня ринкових цін. Фірма позиціонує (тобто визначає сприйняття споживачем своїх товарів у порівнянні з товарами конкурентів). З даною метою робляться порівняльні покупки, у результаті яких проводиться аналіз цін, товарів, якості тощо);

- аналіз витрат. Фірма визначає залежність загальних витрат від змін

обсягу виробництва, визначає закономірності граничних витрат. При цьому ефективний підхід до ціноутворення припускає першочерговість аналізу рівня цін, що визначають обсяг продажів, масштаб виробництва, а вже потім їхнє співвідношення з витратами.

Розглянемо методи ціноутворення.

Метод повних (середніх) витрат. Підприємство на ринку запитує ціну товарів, здатну відшкодувати витрати і забезпечити максимально можливий прибуток на основі стандартної націнки в залежності від виду товару. Даний метод стикується з існуючою практикою калькулювання собівартості, що також пояснює його перевагу для багатьох вітчизняних виробничих структур.

Разом з тим у наявності й істотні недоліки: затратний механізм ціноутворення, що обумовлює слабку зацікавленість до їхнього зниження; знижується конкурентоздатність товару; слабкий зв'язок з рівнем попиту.

Метод маржинальних витрат – нове явище у вітчизняній практиці, що базується на поділі витрат на постійні і перемінні. При ціноутворенні враховуються фактичні перемінні витрати на одиницю продукції, що збільшуються на суму граничного доходу. Призначення останнього – покриття постійних витрат і забезпечення прийняттого прибутку підприємству.

Його очевидна перевага – скорочення загальної величини витрат підприємства, що стратегічно істотно для російських виробничих формувань з їхньою твердою конкуренцією з закордонними партнерами. Застосовуючи варіант «скорочених витрат», виробник, одержуючи вигоду у збільшенні обсягу продажів, одночасно має можливість компенсувати непокриті постійні витрати за рахунок підвищення граничного доходу. У той же час застосування даного методу дуже обмежено в силу ряду причин: нерегульованість співвідношення принципів управлінського і податкового обліку, що залишається високої ступінь державного регулювання вітчизняного ціноутворення, низький кваліфікація адміністрації і т.п.

Установлення цін *на основі цінності товару, що відчувається*. Основним фактором виступають не витрати підприємства, а сприйняття споживача. Для цього в маркетинговій і збутовій політиці фірм використовуються спеціальні прийоми, а ціни покликані відповідати цінності товару, що відчувається. Для цього досліджуються моделі споживчого поведіння, ціннісні представлення покупців. Також застосовуються нецінові методи впливу: сервісне обслуговування, гарантії покупцям і т.д.

Розрахунок цін *на основі забезпечення беззбитковості і цільового прибутку*. Фірма прагне установити ціну, що забезпечує їй бажаний обсяг прибутку. Будуються спеціальні графіки загальних витрат (постійних, тимчасових) і очікуваного виторгу при різних обсягах продажів. Крива виторгу залежить від ціни товару. Підбирається таке сполучення обсягу випуску і ціни, що забезпечує потрібний прибуток. Такий метод ціноутворення жадає від фірми розгляду різних варіантів цін, їхнього впливу на обсяг збуту, необхідний для забезпечення беззбитковості і забезпечення цільового прибутку.

Диференціація цін за стадіями ціноутворення відбиває кількісний зв'язок між цінами, які складаються при просуванні товару від виробника до кінцевого споживача.

Кожний вид ціни складається з окремих частин, які називаються елементами. До елементів ціни належать: собівартість (C), прибуток (Π), мито (M), акцизний збір (A), податок на додану вартість (ПДВ), посередницько-збутова націнка ($НП$) і торговельна надбавка ($НТ$).

Собівартість та прибуток є обов'язковими елементами ціни, тому що відшкодування витрат і отримання прибутку є невід'ємною умовою виробництва продукції. Наявність інших елементів в ціні необов'язкове і залежить від галузевої належності продукції, її соціальної значущості, кількості господарських ланок, що беруть участь у виробництві і реалізації продукції, та інших чинників. Так, мито входить до складу ціни тільки імпортованих товарів, а акцизний збір є елементом лише незначної частки продукції. Податком на додану вартість хоча й обкладається абсолютна більшість товарів, але є певні винятки. Націнки посередницько-збутових і торговельних організацій містять і ціни тих товарів, реалізація яких здійснюється через посередницькі ланки. Тому не тільки ціни на різні товари, а й той самий вид ціни може мати неоднаковий склад елементів. Найбільш наочно це видно на прикладі відпускної ціни, яка за своїм складом може виступати в шістьох варіантах.

У першому варіанті ($C + \Pi$) відпускна ціна збігається з ціною підприємства. Такі ціни встановлюються на продукцію, яка не обкладається товарними податками, а її реалізація здійснюється безпосередньо виробником (наприклад, кам'яне вугілля, шкільні підручники). Другий варіант ($C + \Pi + ПДВ$) застосовується в тому разі, коли продукція обкладається податком на додану вартість та її продає сам виробник (наприклад, одяг, взуття, меблі, побутова техніка). Це найпоширеніший варіант відпускної ціни виробника. За третім варіантом ($C + \Pi + A + ПДВ$) ціни встановлюються на підакцизні товари (наприклад, тютюнові вироби, алкогольні напої). Якщо продукція реалізується через посередницько-збутові організації, то до складу ціни входить відповідна націнка і формується четвертий ($C + \Pi + НП$), п'ятий ($C + \Pi + ПДВ + НП$) і шостий ($C + \Pi + A + ПДВ + НП$) варіанти відпускної ціни посередника.

Склад ціни на продукцію вітчизняного виробництва наведений на рис. 7.4.

Як видно зі схеми, останній елемент ціни, тобто торговельна надбавка, перетворює відпускну ціну в роздрібну. Склад роздрібною ціни (ЦР) на вітчизняні товари, яка містить у собі максимальну кількість елементів, можна записати таким чином:

$$Ц_r = C + \Pi + ПДВ + НП + НТ$$

Важливою характеристикою ціни є її структура, яка показує частку кожного елемента ціни в її абсолютному значенні. Ціни мають різні струк-

тури, що зумовлюється неоднаковим їхнім складом та особливостями формування окремих елементів. Якщо склад ціни відомий, то можна встановити в її величині частку витрат, прибутку чи товарних податків, що дає змогу визначити шляхи зміни ціни та коригувати цінову стратегію підприємства. Тому обґрунтованість кожного елемента ціни та досягнення її оптимальної структури є важливим завданням ціноутворення.

Собівартість реалізованої продукції	Адміністративні витрати	Витрати на збут	Прибуток виробника	Непрямі податки		Посередницька надбавка			Торгівельна надбавка			
				Акциз	Податок на додану вартість	Витрати посередника	Прибуток посередника	Податок на додану вартість посередника	Витрати торгівельної організації	Прибуток торгівельної організації	Податок на додану вартість торгівельної організації	
Оптова ціна виробника												
Оптова ціна відпускна												
Оптова ціна закупівельна												
Роздрібна ціна												

Рисунок 7.4 – Поелементний склад ціни

Таким чином, суть цінової політики підприємства полягає в тому, щоб встановлювати на товари (послуги) такі ціни і так варіювати ними в залежності від становища на ринку, щоб забезпечити намічений обсяг прибутку і вирішувати інші завдання підприємства. Ціна на продукт для підприємства є не тільки важливим фактором, що визначає його прибуток, а й умовою успішної реалізації товарів. Справа в тому, що ціна в цьому випадку, як тактичний засіб дає підприємству цілий ряд переваг:

По-перше, на відміну від більшості методів, що застосовуються щодо стимулювання попиту, використання ціни не вимагає додаткових грошових витрат, як це має місце при проведенні рекламних заходів, індивідуалізації продукту, просуванні і т.д.;

По-друге, споживачі знаходять для себе привабливість товарів, виражену в ціні, легше, ніж на основі реклами, індивідуалізації продукту тощо;

По-третє, навіть коли такі методи стимулювання, як організація персональних продажів і реклами, є основними, ціна може використовуватися як потужний засіб їх підтримки.

Ціна має величезний вплив на споживача, це проявляється в знаходженні свого вираження у встановленні відповідного її рівня. Мова йде про те, що встановлюваний рівень ціни повинен відображати перевагу покупців, їх передбачувану вигоду, одержувану від купівлі того чи іншого продукту.

Одним їх шляхів досягнення цього можна вважати шлях подібного рішення, він полягає в тому, що необхідно розглядати ціну як одне з невід'ємних властивостей продукту поряд із споживчими властивостями товару, його якості тощо. І справді, якщо ціна на товар встановлюється занадто висока, то такий товар може бути не куплений, а якщо і куплений, то в меншому обсязі. На практиці використовується серія цінових стратегій:

– Стратегія високих цін («зняття вершків» – «price-skimming») передбачає продаж спочатку значно вище витрат виробництва, а потім їх зниження. Це відноситься до товарів-новинок, захищених патентами. Подібна стратегія можлива в умовах високого рівня поточного попиту, сприйняття високої ціни з боку споживача як свідчення високої якості товару;

– Стратегія низьких цін, або стратегія «проникнення» на ринок. Це робиться з метою стимулювання попиту (персональні комп'ютери), що ефективно на ринках з великим обсягом виробництва і високою еластичністю попиту, коли покупці різко реагують на зниження цін і збільшують попит. Фірма за рахунок масового виробництва витримує низький рівень цін;

– Стратегія диференційованих цін проявляється у встановленні цін у поєднанні зі всілякими знижками та надбавками до середнього рівня цін для різних ринків, їх сегментів і покупців; стратегія пільгових цін спрямована на роботу з покупцями, в яких зацікавлена фірма, пропонуючи їм товар за пільговою ціною;

– Стратегія гнучких, еластичних цін. Ціни встановлюються залежно від можливостей покупця, його купівельної сили;

– Стратегія стабільних, стандартних, незмінних цін;

– Стратегія неокруглених цін, при якій покупець купує товар не за \$ 100, а за \$ 99,99. У цьому випадку покупець розглядає ці ціни як низькі або як доказ ретельного обрахування та встановлення ціни фірмою;

– Стратегія цін масових закупівель;

– Стратегія тісного пов'язання рівня цін з якістю товару та ін

Перш ніж застосовувати на практиці ту чи іншу цінову політику, треба повсякденно стежити за складним рівнем цін. Подання про динаміку цін зазвичай формується з розгляду цін фактичних угод; біржових, цін аукціонів і торгів; цін, наведених у статистичних довідниках, ціни пропозицій великих фірм, довідкових цін.

Ціна, встановлена компанією – це преїскурантна ціна. Вона може співпадати з продажною ціною, а може бути скорегована певним чином в залежності від характеристик споживачів і змін в ринковій ситуації.

Питання для закріплення матеріалу

1. Дайте визначення ціні як економічній категорії.
2. Які функції виконує ціна в умовах ринкової економіки?
3. Що таке цінова політика?
4. Які завдання виконує цінова політика підприємства?

5. Види цінової політики підприємства.
6. Методи ціноутворення, їх зміст.
7. Які витрати впливають на цінову політику підприємства?
8. Проаналізувати види цін за наступними ознаками: за характером обороту, за ступенем коригування, за способом фіксації цін.
9. Що таке коригування цін, в яких випадках воно здійснюється?

Тести до теми 7

1. Місце і роль оптових цін у ціноутворенні:

- а) проміжні;
- б) невід'ємна частина структури ціноутворення;
- в) основна ланка ціноутворення;
- г) другорядні.

2. Місце і роль роздрібних цін у ціноутворенні:

- а) економічний орієнтир при виробництві товарів і послуг;
- б) виявляє різницю між необхідністю і корисністю;
- в) створює рівновагу попиту і пропозиції.

3. Місце і роль порівняльних цін у ціноутворенні:

- а) впливає на очікуваний рівень прибутку;
- б) діє в період інфляції;
- в) постійний економічний орієнтир при визначенні рівня цін;
- г) кількісний показник при розрахунку цін.

4. Коригування цін на ринку:

- а) економічна необхідність;
- б) випадковий елемент нестабільного виробництва;
- в) практика світової ринкової економіки;
- г) еластичність ціноутворення.

5. Верхня і нижня межі в становленні ринкових цін:

- а) визначається виходячи з особливостей виробництва;
- б) продиктована ринковими умовами;
- в) сприяє маневруванню ціною в конкретній ситуації;
- г) визначає економічні межі попиту і пропозиції.

6. Призначення ціни та її функції в риночній економіці:

- а) регулює попит і пропозицію;
- б) сприяє розвитку конкуренції;
- в) спрямована на підвищення якості товарів і послуг;
- г) впливає на скорочення споживчого ринку.

7. Вплив конкуренції на рівень цін:

- а) знижує ціни на ринку;
- б) сприяє просуванню нових товарів на ринку;
- в) вирівнює попит і пропозицію;
- г) дестабілізує ринок.

8. Процес формування цін:

- а) встановлює всі витрати при просуванні товару до споживача;
- б) в основі процесу лежить собівартість виробництва товарів або послуг;
- в) орієнтований на можливу конкурентність на ринку;
- г) враховує можливість прояву форм банкрутства підприємств.

9. Роздрібні ціни і процес реалізації товарів і послуг:

- а) остаточна стадія ціноутворення;
- б) процес реалізації – об'єкт еластичності цін;
- в) збалансованість попиту і пропозиції;
- г) остаточний економічний елемент ціноутворення.

10. Взаємозв'язок оптових цін і вартісних показників продукції:

- а) оптові ціни враховують усі стадії ціноутворення;
- б) оптові ціни враховують тільки витрати на виробництво продукції;
- в) оптові ціни лежать в основі роздрібних цін;
- г) оптові ціни враховують не тільки вартісні показники продукції, й торгові надбавки.

11. Визначення місця ціни та її функції в ринковій економіці:

- а) регульованість ціни в ринковій економіці, основа стабільності ринку;
- б) ціна є елементом збалансованості попиту і пропозиції;
- в) основна функція ціни – насичення ринку товарами і послугами;
- г) послідовне просування до дестабілізації ринку.

12. Сутність цінової політики:

- а) здатність розвитку ринкових відносин;
- б) здатність розвитку виробничих відносин і технічного прогресу;
- в) здатність виявлення фінансових можливостей конкурентів;
- г) здатність враховувати цінову конкуренцію.

13. Умови і причини, які впливають на рівень надбавок або зниження цін:

- а) соціально-економічний стан економіки;
- б) рівень попиту і пропозиції;
- в) наявність конкурентів на ринку;
- г) стан ринкової інфраструктури.

14. Вплив ринкових відносин на формування цін:

- а) позитивний;
- б) сприяє просуванню якісно нових товарів;
- в) регулює споживацькі можливості;
- г) виключає можливість конкуренції.

15. Вплив конкуренції на рівень цін:

- а) створює оптимальні умови для збалансованості цін на ринку;
- б) виключає можливість поширення неякісної продукції;
- в) позбавляє можливості виробляти нові товари;
- г) визначає нижню межу ціни.

16. Структура відпускної і роздрібною ціни:

- а) роздрібна ціна включає всі складові відпускної ціни;
- б) структура відпускної ціни первинна при визначенні роздрібною ціни;
- в) роздрібна ціна включена у відпускну ціну;
- г) структура відпускної і роздрібною ціни включає витрати на виробництво.

ПРИКЛАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ЗАДАЧ

Задача 1. Комерційне підприємство придбало у товаровиробника 500 од. товару по 15 грн. 60 коп. за одиницю, на суму без ПДВ – 7800,00 грн. (купівельна вартість). Витрати обігу (планові) у відсотках до товарообігу – 15 %. Рівень рентабельності (прибуток у відсотках до товарообігу) – 10 %. Розмір товарних надбавок у відсотках до товарообігу – 25 % (15+10).

Визначити розмір товарної надбавки

Розв'язання:

Розрахунковий розмір товарної надбавки по відношенню до купівельної вартості:

$$P_{тк} = (25 * 100) / (100 - 25) = 33,3\%.$$

Сума товарної надбавки:

$$15,60 * 33,3 / 100 = 5,19 \text{ грн.}$$

Ціна за одиницю товару комерційного підприємства:

$$(15,60 + 5,19) * 1,2 = 24,95 \text{ грн.}$$

Сума ПДВ з одиниці товару:

$$(24,95 * 20 / 120) = 4,16 \text{ грн.}$$

Ціна підприємства (товарообіг) за одиницю товару

$$24,95 - 4,16 = 20,79 \text{ грн.}$$

Розмір товарної надбавки для:

а) покриття витрат обігу: $20,79 \cdot 15\% / 100 = 3,12$;

б) формування прибутку: $20,79 \cdot 10 / 100 = 2,08 \text{ грн.}$

Сума товарної надбавки: $3,11 + 2,08 = 5,19 \text{ грн.}$

Задача 2. Тютюновою фабрикою вироблені і здані на склад готової продукції тютюнові вироби за фактичною собівартістю 10000 грн. Відпускна вартість цих виробів без акцизного збору встановлена у розмірі 30000 грн., сума нарахованого акцизного збору склала 1500 грн.

Визначити договірну ціну тютюнових виробів

Розв'язання:

На вартість тютюнових виробів з урахуванням акцизного збору нараховуємо 5 % збору:

$$(30000 + 1500) * 0,05 = 1575 \text{ (грн.)}$$

Нараховуємо ПДВ:

$$(30000 + 1500 + 1575) * 0,2 = 6615 \text{ (грн.)}$$

Договірна ціна тютюнових виробів, зазначена в оформлених при відвантаженні документах, дорівнює 39690 грн.:

$$(30000 + 1500 + 1575 + 6615) = 39690 \text{ (грн.)}$$

Задача 3. Підприємство реалізує взуття. Розглянемо доцільність закупки підприємством 100 пар жіночих туфель за ціною 150 грн. за пару (в тому числі ПДВ). Загальна вартість партії складає 15000 грн., в тому числі ПДВ – 2500 грн. Витрати підприємства на придбання даної партії без ПДВ – 12500 грн. Середня вартість у конкурентів на дане взуття – 210 грн. з ПДВ. Розрахуємо наскільки вигідна для підприємства дана угода.

Примітка. В період реалізації взуття підприємство не передбачає реалізовувати інший товар.

Розв'язання:

Розрахуємо ціну реалізації даного товару:

$$\text{Ціна пари взуття} = (5000,00 + 13340,00) / 100 = 183,40 \text{ (грн.)}$$

З ПДВ ціна однієї пари даного товару складе 220,08 грн. беручи до уваги середню конкурентоспроможну ціну однієї пари взуття такої номенклатури (175,00 грн. без ПДВ, 210,00 грн. з ПДВ), можна зробити висновок про те, що дана угода не вигідна.

Якщо підприємство відмовиться від додаткових витрат на рекламу та оренду складу, його змінні витрати складуть 12500,00 грн. Розрахуємо ціну реалізації товару в такому випадку:

$$\text{Ціна пари взуття} = (\text{ПВ} + \text{ЗВ}) / \text{К} = (5000,00 + 12500,00) / 100 = 175,00 \text{ (грн.)}$$

де ПВ – постійні витрати підприємства, ЗВ – змінні витрати на одиницю реалізованої продукції, К – кількість реалізуємої продукції; Таким чином, підприємство не отримає прибутку за даною угодою, але у нього не буде і збитку.

Розрахуємо кількість пар взуття, яку повинно закупити підприємство таким чином, щоб ціна даного товару була не вище 210,00 грн. за одиницю при змінних витратах 13340,00 грн.:

$$\text{Кількість пар взуття} = (\text{ПВ} + \text{ЗВ}) / \text{Ціна} = (5000,00 + 13340,00) / 175,00 = 104,80 \text{ (шт.)}$$

Так, у випадку закупки 105 пар взуття підприємство за даною угодою отримає прибуток в розмірі 12500,00 грн. вже додаткові 5 пар взуття при ціні 210,00 грн. (з ПДВ) приносять підприємству прибуток:

$$\text{Пр} = 175 \times 105 - 5000 - 12500 = 875,00 \text{ (грн.)}$$

Безумовно, що закупка 105 пар взуття стає вигідною для підприємства при відмові від оренди складських приміщень, від додаткової реклами та збереженні ціни 210,00 грн. з ПДВ. Дана ціна може бути зменшена, але не нижче наступної межі:

$$\text{Ціна пари взуття (без ПДВ)} = (5000,00 + 12500,00) / 105 = 166,67 \text{ (грн.)}$$

З врахуванням ПДВ вона складає 200,00 грн.

Для отримання прибутку в розмірі 500,00 грн. ціна взуття повинна буде складати:

$$\text{Ціна} = (\text{ПВ} + 3\text{В} + \text{Пр}) / \text{К} = (5000,00 + 12500,00 + 500,00) / 105 = 171,43 \text{ (грн.)}$$

а з ПДВ – 205,72 грн. за пару.

де Пр – очікуваний прибуток.

ТЕМА 8 ПРОГНОЗУВАННЯ І ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

8.1 Сутність, мета і об'єкти прогнозування

Прогноз (від гр. *prognōsis* – передбачення) – це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. *Прогнозування* – це процес передбачення майбутнього стану підприємства, його внутрішнього і зовнішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів. Прогнозування розвитку (стану) підприємства або організації – це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його (її) стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

Важливість прогнозування в умовах ринку пояснюється тим, що, по-перше, ринкове господарство відрізняється коливанням ринкової кон'юнктури і необхідно ці коливання передбачати і згладжувати, по-друге, в цих умовах при розробці стратегічних програм присутній високий ступінь невизначеності і можна прогнозувати лише окремі показники.

Суть прогнозування полягає в науковому передбаченні стану об'єкта прогнозування, в основі якого лежить або аналіз тенденцій його розвитку і їх екстраполяція (проекція) на майбутній період, або використання нормативних розрахунків.

Змістом прогнозування є розробка прогнозів з різними часовими рамками, а важливішими функціями є:

- передбачувальна (описова) – опис можливих або бажаних перспектив;
- рекомендує – підготовка проектів рішення різноманітних проблем планування.

Класифікація прогнозів здійснюється залежно від різних критеріїв та ознак, об'єктів прогнозування, цілей і завдань (табл. 8.1).

Таблиця 8.1 – Класифікація прогнозів

Класифікаційна ознака	Вид прогнозу
За масштабом прогнозування	макроекономічні, міжгалузеві, міжрегіональні; розвитку окремих комплексів національної економіки; галузеві й регіональні; окремих господарюючих суб'єктів, виробництв, продуктів
За часом передбачення	коротко-; середньо-; довгострокові
За характером об'єкта	розвитку економічних, політичних, соціальних відносин; передумов і наслідків НТП; динаміки розвитку економіки; відтворення населення і підготовки кадрів; доходів і цін та ін.
За функцією прогнозу	пошукові; нормативні

У своїй практичній діяльності підприємства найчастіше використовують такі *типи прогнозування*:

- прогнозування, яке ґрунтується на використанні інтуїції в процесі передбачення майбутнього;
- пошукове прогнозування, яке опирається на наявну в даний час інформацію і передбачає перехід від теперішнього стану до майбутнього;
- нормативне, яке оцінює можливості розвитку підприємства, виходячи із поставлених цілей.

8.2 Принципи і методи прогнозування

Процес прогнозування завжди базується на певних принципах, головними з них є такі:

- цілеспрямованість – змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;
- системність – побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;
- наукова обґрунтованість – усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;
- багаторівневий опис – опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;
- інформаційна єдність – використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;
- адекватність об'єктивним закономірностям розвитку – виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;

- послідовне вирішення невизначеності – ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку;
- альтернативність – виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень.

Система методів прогнозування формується через фіксацію можливих і структурованих за певними ознаками методів розробки прогнозів майбутнього стану того чи того суб'єкта господарювання. Залежно від джерел інформації, технології її обробки та одержаних результатів економічні методи прогнозування поділяються на дві порівняно великі групи: фактографічні й евристичні.

1. Фактографічні методи прогнозування ґрунтуються на використанні фактичних даних, які детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування.

Основними в цій групі є методи: екстраполяції, функцій, кореляційно-регресійних моделей.

Метод екстраполяції є одним з основних для прогнозування розвитку складних виробничих систем; у його основу покладається припущення про незмінність чинників, що визначають розвиток об'єкта дослідження. Відтак сутність методу екстраполяції полягає в поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє.

Метод функцій належить до математико-статистичних методів прогнозування, що базуються на використанні так званих автокореляційних функцій (автокореляція – вираження взаємного зв'язку між сусідніми членами часового ряду). Процес прогнозування з використанням автокореляційних функцій полягає у виконанні двох послідовних дій. Спочатку формулюють завдання прогнозування й визначають критерій його вирішення, а потім, використовуючи часовий ряд, який відображає процес розвитку параметрів виробничої системи в часі, визначають прогнозовану величину на перспективний період за умови мінімізації середньоквадратичних похибок передбачення.

Методи кореляційних і регресійних моделей також порівняно широко застосовуються в економічному прогнозуванні.

Прогнозування з використанням *кореляційних моделей* (методів) полягає в пошуку математичних формул, що характеризують статистичний зв'язок одного показника з іншим (парна кореляція) або з групою інших (множинна кореляція). Обов'язковою умовою можливості та доцільності застосування таких методів є встановлення ступеня надійності кореляційних формул на підставі логічного аналізу достатності статистичної вибірки (масиву даних).

Форму взаємозв'язку прогнозованих явищ з іншими явищами та процесами можна зобразити у вигляді регресійного рівняння типу

$$y = f(x_1, x_2, \dots, x_n). \quad (8.1)$$

Значення прогнозованого показника визначається способом підстановки в таке рівняння значення ознак (чинників) та оцінки очікуваного середнього значення результативної ознаки.

У процесі розв'язання кореляційних і регресійних рівнянь здійснюється пошук кількісних значень параметрів вихідних залежностей, що їх можна визначити за допомогою способу найменших квадратів. Сутність цього способу полягає в тім, щоб мінімізувати суми квадратичних відхилень між величинами, що спостерігаються, та відповідними величинами, розрахованими за підібраними рівнями зв'язку.

2. *Евристичні методи прогнозування* передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень. Конкретні методи прогнозування цієї групи охоплюють дві підгрупи – *інтуїтивні* та *аналітичні*. З-поміж основних методів першої підгрупи виокремлюють *методи експертної оцінки й «мозкової атаки»*, а другої – *методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації*.

За браком достатньої статистичної інформації або за її непридатності для прогнозування певних явищ доводиться користуватися методом експертних оцінок. В його основу покладено спосіб збирання необхідної інформації переважно шляхом анкетування. При цьому експертну анкету треба скласти в такий спосіб, щоб можна було одержати:

- кількісно однозначні відповіді на запитання, що пропонуються експерту;
- формалізовані відомості щодо характеру джерел аргументації, ступеня впливу кожного із джерел на відповідь експерта;
- кількісно визначену експертом оцінку рівня його знання предмета, що пропонується для аналізу та висновків.

Застосовуються два підходи до використання цього методу прогнозування: індивідуальні та групові оцінки. *Індивідуальні оцінки* полягають у тім, що кожний експерт дає незалежну оцінку у вигляді інтерв'ю або аналітичної записки. До індивідуальних експертних оцінок належать *методи розробки сценаріїв, інтерв'ю, аналітичних доповідних записок*.

Групові оцінки базуються на колективній роботі експертів та одержанні сумарної оцінки від усієї групи експертів, яких залучено до прогнозної оцінки конкретних економічних процесів. До колективних експертних оцінок віднесено *методи Дельфі* (анкетне опитування фахівців у певній галузі), *«мозкових атак»* (колективне вироблення ідеї в результаті проведеної дискусії), *круглого столу*.

Метод «мозкової атаки» є різновидом методу групових експертних оцінок і полягає у творчій співпраці певної групи експертів-спеціалістів для розв'язання поставленого завдання способом проведення дискусії («мозкової атаки»). Учасники такої дискусії мають дотримуватися двох правил поведінки: не допускати критики та негативних коментарів щодо міркувань опонентів та не заперечувати нової ідеї, якою б абсурдною з погляду можливої її практичної реалізації вона не видавалася.

Метод морфологічного аналізу ґрунтується на використанні комбінаторики, тобто дослідженні всіх можливих варіантів, виходячи із закономірностей побудови (морфології) об'єкта прогнозування, що вивчається та аналізується. Прогнозна оцінка розвитку підприємства (організації) здійснюється комбінуванням можливих варіантів розвитку об'єкта.

Метод побудови «дерева цілей» застосовується в прогнозуванні з метою поділу основних завдань на підзавдання і створення системи «виважених» за експертними оцінками зв'язків. Для відбору чинників до прогностичної моделі та побудови системи зв'язків широко використовуються матриці взаємовпливу і теорія графів.

Специфічним методом прогнозування є *метод інформаційного моделювання*. Він базується на тім, що характерні особливості масових потоків інформації створюють умови для прогнозування розвитку конкретних об'єктів на підставі таких джерел інформації, які містять необхідні, логічно впорядковані документи в певній послідовності.

Одним з типових способів прогнозування є *метод оптимізації* рядів параметрів конкретних об'єктів на засаді аналізу максимально можливої кількості чинників, що зв'язані з виробництвом і фінансово-економічними показниками та враховують міру їхньої взаємодії. Цей метод дає можливість врахувати максимально можливу кількість чинників, що впливають на кінцеві показники, і вибрати найкращий варіант прогнозу.

Можливі й інші методи прогнозування розвитку підприємств та організацій. У групі *фактографічних методів* можна назвати наприклад, випереджаючі методи, до яких, зокрема, належать *методи патентної експертизи*. У підгрупі статистичних можливі ще й такі методи прогнозування, як *методи інтерполяції, кривих зростання та огинаючих кривих*, а в підгрупі аналітичних – *методи аналогій, формування сценаріїв* тощо.

8.3 Методичні основи і головні принципи планування

У системі управління підприємством особливе місце належить плануванню як його основній функції.

Планування – це процес встановлення цілей підприємства і вибору найефективніших способів їх досягнення.

Мета планування – ліквідувати негативний вплив на підприємство мінливості середовища, в якому воно функціонує.

Перехід до ринкової економіки зумовив самостійне здійснення підприємствами всього комплексу планової роботи. На відміну від жорсткого директивного планування в умовах командно-адміністративної економіки плани підприємств мають рекомендаційний характер, зорієнтовані на задоволення підприємствами потреб споживачів в тих чи інших видах продукції. Підприємства можуть самостійно визначати шляхи розвитку виробництва, використовувати системи мотивації праці, встановлювати виробничу програму тощо. В основі розробки планів підприємства лежить співвідношення між попитом і пропозицією, конкретні договори на поставку продуку-

кції між господарюючими суб'єктами, між підприємствами і державою. Серед системи показників планів найважливішими є натуральні показники, показники якості, а також кінцеві показники діяльності підприємства.

Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам однонапрявленості і скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання управління.

За нових умов господарювання й переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації «зверху» всієї його діяльності і надання підприємству широких прав щодо визначення та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці, а й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності нести відповідальність за кінцеві результати господарювання. Усе це має відбитися в планах діяльності підприємства. Відкрита система підприємства як його нова якість за ринкових умов і пряма залежність від взаємодії попиту та пропонування зумовлюють необхідність створення системи планування та управління підприємством, здатної швидко й ефективно реагувати на ринкові потреби.

Поряд із загальними принципами управління та планування (оскільки останнє є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, а саме:

- цільова напрямленість (цілепокладання);
- системність;
- безперервність;
- збалансованість;
- оптимальність використання ресурсів;
- адекватність об'єкта та предмета планування.

Найважливішим принципом планування є *вибір та обґрунтування цілей* (цілепокладання), кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Беручи загалом, виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:

господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільне необхідної конкретної продукції;

виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства – випуск певної продукції належної якості;

науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;

соціальну – якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;

екологічну – забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Ефективність і реальність планів значною мірою залежить від ступеня реалізації *принципу системності*. Цей принцип передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід треба використовувати для обґрунтування й розв'язування планових завдань на будь-якому рівні управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їхньої субординації, можливість знайдення альтернативних шляхів та способів досягнення цілей, що різняться за складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо.

Важливою проблемою та вагомою передумовою реалістичності планування є забезпечення його безперервності. *Принцип безперервності* означає:

- підтримування безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, вірогідності передбачення майбутнього;
- взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів;
- своєчасне коригування перспективних і поточних планів, виходячи із одержаних сигналів щодо зовнішніх (регіон, економіка в цілому) та внутрішніх (усередині самого підприємства) змін умов господарювання.

Важливою якісною характеристикою плану є його збалансованість, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами й показниками плану. *Збалансованість* – це визначальна умова обґрунтованості планів, реальності їхнього виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та наявністю таких.

За ринкових умов, коли постійно змінюється зовнішнє й внутрішнє середовище діяльності підприємства, украй важливо створити передумови для адекватної динамічної збалансованості та мобільності виробництва. Навіть ідеально збалансований за його складання план не гарантує, що в процесі виконання не виникне диспропорцій під впливом різноманітних чинників. Принцип збалансованості потребує також планування ресурсного забезпечення можливості швидкої та адекватної реакції на зміни в умовах господарювання.

Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення *оптимальності використання застосовуваних ресурсів*. Використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо.

Принцип адекватності системи планування щодо об'єкта та умов його діяльності виходить із того, що, оскільки ринкове середовище зумовлює постійну зміну номенклатури продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій і факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого

процесу їхньої розробки підлягають постійному перегляду, а за необхідності – застосуванню поліпшених або принципово нових методів та процедур планування.

8.4 Система планів підприємства

У практиці функціонування вітчизняних підприємств склалась певна система планування, яка полягає у розробці та взаємоузгодженості планів різних видів. Кожен з них має свої особливості щодо сукупності розрахункових показників, часового інтервалу планування, рівня планування та ін. Найчастіше плани поділяють за часовими рамками розрахунку техніко-економічних показників. Взаємозв'язок між ними можна представити схемою зображеною на рис. 8.1.

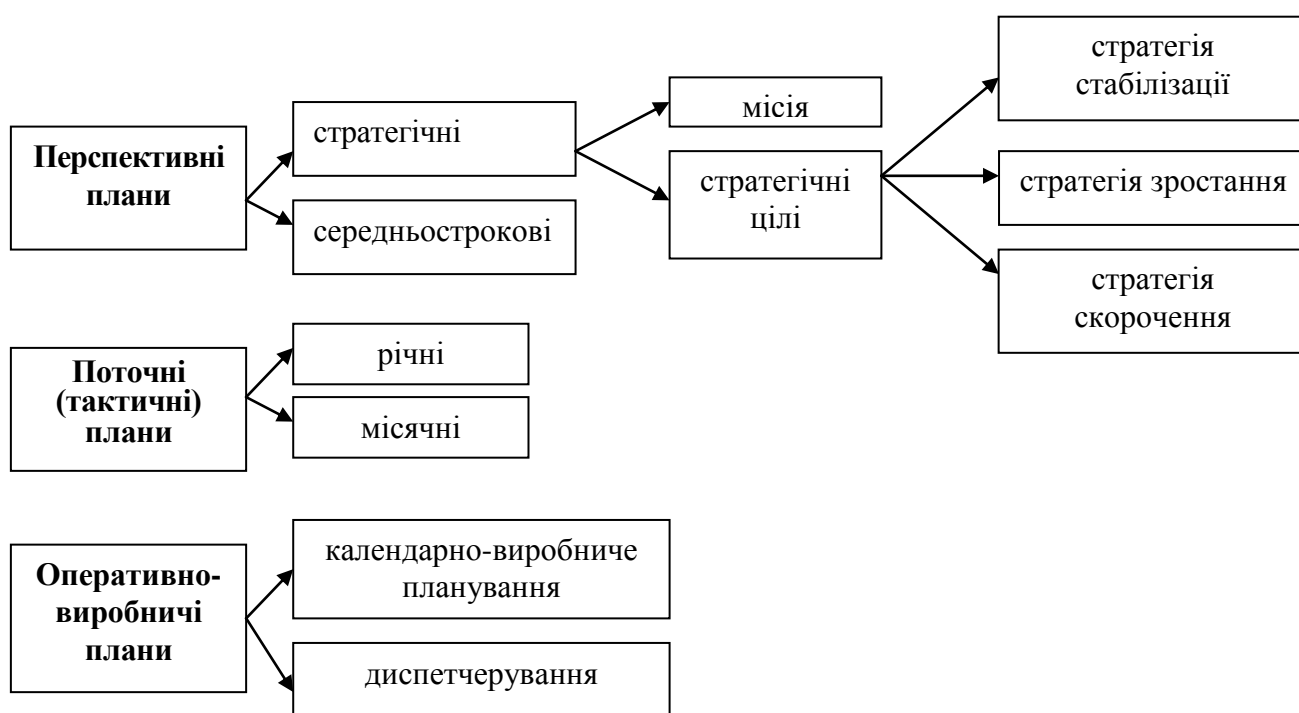


Рисунок 8.1 – Взаємозв'язок системи планів підприємства

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на *перспективне* й *поточне*. *Перспективне планування* на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічне) і середньострокове. Залежно від горизонту планування перспективний план розробляється із різним ступенем деталізації.

Довгостроковий план виражає переважно стратегію розвитку підприємства, у ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності та вибору її напрямків. Він має більш концептуальний характер, а необхідний цифровий матеріал використовується лише для обґрунтування названих рішень. Найважливішими складовими середньострокового плану є детальна хронологізація проектів, повна номенклатура продукції, що виготовляється, конкретніші інвестиційні та фінансові показники.

Середньостроковий план – це, власне, деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства. Межа між довгостроковим і середньостроковим планами є дуже умовною і неоднозначною. Тривалість планового періоду залежить від ступеня визначеності умов діяльності підприємства, його галузевої належності, загальної економічної ситуації в країні, вірогідності первинної інформації, якості її аналітичної обробки тощо.

Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Стратегічне планування на підприємстві: сутність, основні етапи, методи вибору стратегії підприємства.

Найбільш віддалену перспективу в діяльності підприємства окреслюють стратегічні плани, які є сукупністю взаємоузгоджених заходів і дій, що відображають довгострокові цілі та основні напрямки діяльності з обґрунтуванням ресурсного забезпечення.

8.5 Методи планування діяльності та розвитку підприємства

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів. Вибираючи ці методи, необхідно виходити з певних вимог до них. Методи планування мають: по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; по-третє, відповідати видовим ознакам плану, що розробляється. Класифікацію найвідоміших методів планування наведено в табл. 8.2.

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою «Вихідна позиція для розробки плану», із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вихідною позицією, початковим моментом планування стають потреби ринку, попит на продукцію (послуги). Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

Залежно від позиції підприємства на ринку застосовуються й різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. За монопольного становища, браку загрози з боку конкурентів підприємство може сподіватися, що розвиток у майбутньому відбуватиметься зі збереженням тих самих тенденцій. Відтак проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначають *методом екстраполяції* – на підставі динаміки цих показників у минулому, припус-

каючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану, буде збережено в майбутньому.

Таблиця 8.2 – Загальноживана класифікація методів планування діяльності та розвитку підприємства

Ознака	Метод планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Естраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Експериментально-статистичний (середніх показників) Факторний Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	Балансовий Матричний
Варіантність планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний (сітьовий)

Принципово протилежним є *інтерполятивний метод*, за яким підприємство встановлює ціль для досягнення її в майбутньому і на цій підставі визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники. Тобто на протилежність поступальному рухові за екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників до обчислення проміжних їхніх величин.

Для визначення ступеня обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

Дослідно-статистичний (середніх показників) метод передбачає для встановлення планових показників використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин. Більш обґрунтованим є факторний метод планування, згідно з яким планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Факторні розрахунки (за окремими факторами) застосовуються передовсім за планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є *нормативний метод планування*, суть якого полягає в тім, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін в результаті

впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази.

Ув'язування потреб із необхідними ресурсами для їхнього задоволення найліпше забезпечується за допомогою *балансового методу*. Його суть полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів згідно з потребами, а в другій – джерела надходження цих ресурсів. Під час опрацювання балансу треба домогтися рівності між цими двома його частинами. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові). *Матричний метод* планування є далішим розвитком балансового методу і полягає в побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою *економіко-математичного моделювання*.

На зміну традиційному *ручному методу планування* із застосуванням найпростіших обчислювальних засобів прийшли сучасніші – *механізовані й автоматизовані* з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів та складних електронно-обчислювальних машин (комплексів). Форма подання планових показників (у вигляді таблиць, рисунків, схем, сіткових графіків тощо) відбиває культуру планової діяльності підприємства.

8.6 Сутність і основні етапи стратегічного планування на підприємстві

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства.

У загальному вигляді стратегічне планування як послідовний ітераційний процес полягає у виборі основних напрямів виробничої діяльності, прийомів і методів, що забезпечують досягнення довгострокових цілей підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища та складається з взаємопов'язаних етапів: встановлення цілей; визначення стратегій («стратегічного набору») та заходів щодо їхньої реалізації; передбачення послі-

довності дій у межах досить тривалого часу та закріплення її у планах, проектах і програмах різного типу, що є інструментами досягнення цілей та реалізації стратегій; організація виконання планових завдань; облік, контроль та аналіз їхнього виконання. Схематично процес стратегічного планування представлений на рис. 8.2.

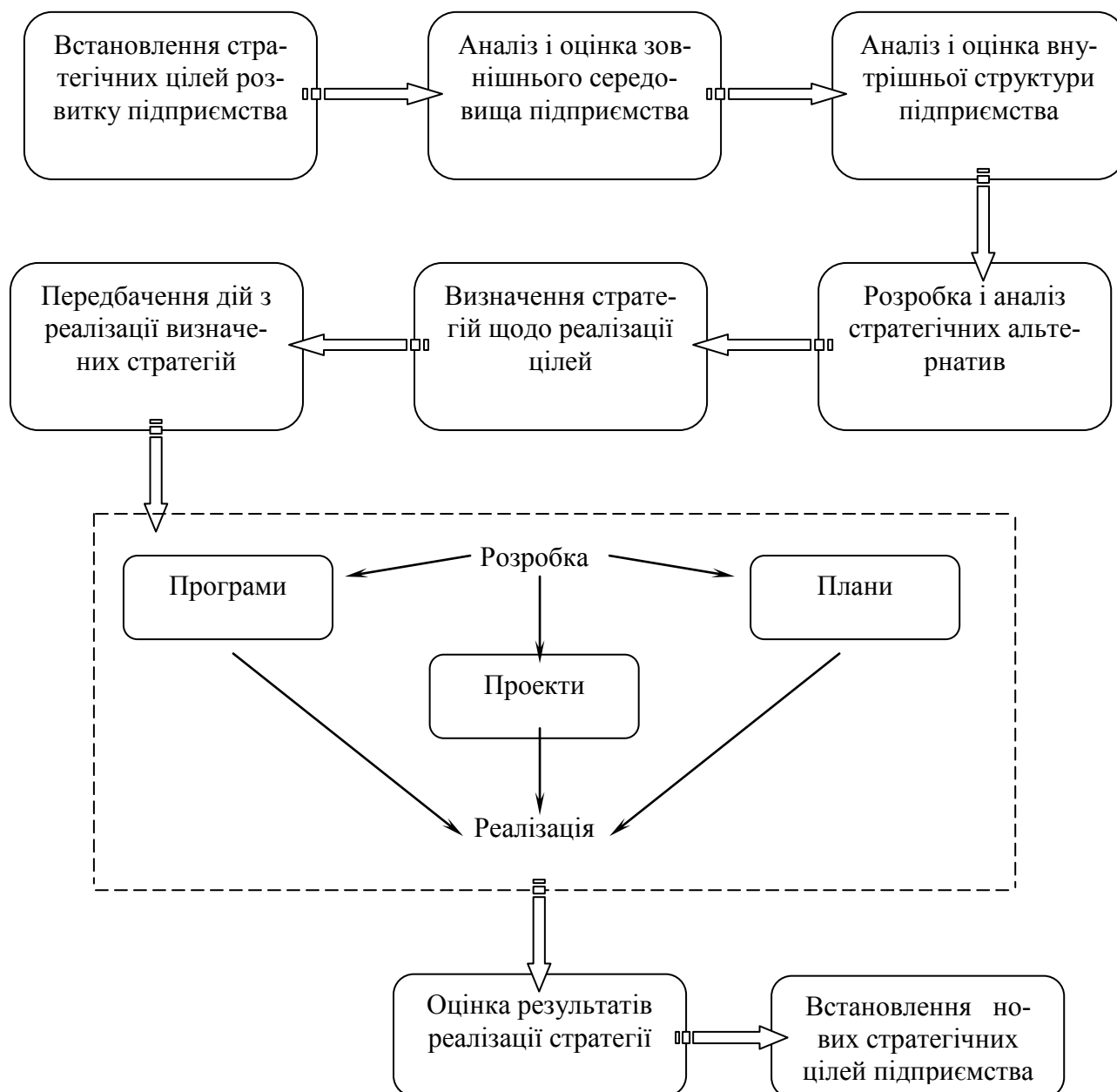


Рисунок 8.2 – Схема процесу стратегічного планування

Практична реалізація стратегічного планування передбачає встановлення та реалізацію цілей, які вимагають спрямованості планування на досягнення певної мети через раціонально точне моделювання реальних процесів. Плани повинні бути конкретизовані та деталізовані до такої міри, до якої це дозволяють зовнішні та внутрішні умови діяльності підприємства. Так, стратегічне планування, за своєю специфікою, обмежується визначен-

ням основних цілей і найбільш загальних напрямів діяльності, тому що обсяг довгострокової інформації про майбутнє дуже невелике, а діапазон та швидкість змін постійно зростають. Одночасно витрати на планування мають бути меншими за ефект, який очікуються від запланованих заходів, що передбачає розробку такого варіанту плану, який при використанні обмежених ресурсів забезпечив би отримання найбільшого економічного ефекту.

Процес стратегічного планування включає розподіл ресурсів, адаптацію до зовнішнього середовища, координацію та регулювання внутрішньовиробничих операцій на основі організаційних змін.

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Виходячи із загальної місії підприємства формулюють його інші стратегічні цілі. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть: конкретними та вимірюваними; чітко зорієнтованими у часі (коли і якої цілі треба досягнути); досяжними, збалансованими, ресурсно забезпеченими; однонапрямленими та такими, що взаємно підтримують одна одну. При цьому бажано встановлювати цілі для кожного напрямку діяльності підприємства.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну й негативну дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства. Ідеться передовсім про мікроекономічний аналіз попиту, пропонування та рівня конкуренції за певною системою показників.

Методи вибору генеральної стратегії можна розділити на дві групи: перша – за монопрофільної діяльності або за вузької номенклатури продуктів та послуг, що пропонуються підприємством (методи однопродуктового аналізу); друга – за диверсифікованого виробництва (методи «портфельного» аналізу).

З-поміж методів однопродуктового аналізу найбільш науково обґрунтованим є *метод PIMS* (Product Impact of Marketing Strategy) уперше реалізований компанією «Дженерал електрик» за участю Гарвардської школи бізнесу на початку 70-х років минулого сторіччя. В основу методу PIMS покладається моделювання впливу стратегічних чинників на показники ефективності підприємства (зокрема рентабельність капіталовкладень, валовий прибуток).

Якщо метод PIMS та його моделі враховують дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, то *метод кривих освоєння*, який будується на залежності розмірів витрат на виробництво від його обсягу, відображає вплив лише внутрішніх чинників. Засадою методу є відома закономірність: зростання масштабу виробництва забезпечує економію певних витрат, розмір яких не залежить або мало залежить від зміни кількості одиниць продукції, що виробляється. До того ж в процесі освоєння виробництва має місце повторення операцій, формування навичок або динамічного стереотипу, що також веде до зменшення трудозатрат.

Логічно зв'язаним із методом кривих освоєння виявляється ще один метод розробки стратегії підприємства – *метод життєвого циклу виробу* (товару). За період свого існування виріб проходить, як правило, чотири стадії: запровадження (освоєння), зростання, зрілість, спад.

Перед прийняттям стратегічного рішення щодо конкретного виробу проводиться ідентифікація стадії його життєвого циклу. У процесі ідентифікації одну стадію відрізняють від іншої за допомогою таких показників, як відсоток зростання обсягів продажу (виробництва), кількість конкурентів, темпи технологічних змін, частота модифікування виробу тощо.

Для кожної стадії визначаються пріоритетні стратегічні напрямки та дії. Зокрема, на стадії зростання таким напрямком є маркетингова діяльність (наступальна реклама та активне товаропросування; поліпшення розподілу товару, ціноутворення, адекватне реакції попиту, тощо).

У стадії зрілості на перший план висувуються показники ефективності виробництва та комерційної діяльності (оптимальне використання виробничого потенціалу, стандартизація комерційних процедур, поступове зменшення витрат на дослідницькі роботи щодо даного виробу). З метою якнайповнішого врахування дії зовнішніх факторів будується матриця, причому одним із показників, що її утворюють, є характеристика конкурентної позиції даного виробу.

Практично всі методи портфельного аналізу та вибору стратегії підприємства за умов диверсифікованого виробництва є матричними. Використання цих методів відбувається за однаковою схемою: як правило, будується матриця, на одній осі якої розміщуються оцінки перспектив розвитку ринку, на іншій – оцінка конкурентоспроможності так званого стратегічного центру господарювання (СЦГ). Визначають місію та цілі кожного такого центру, генеральну стратегію та її субстратегії. Стратегічні плани кожного СЦГ оцінюються центральним апаратом управління й визначаються основні показники стратегії підприємства в цілому.

Головна відмінність різних матричних методів полягає в різних показниках, що їх використовують для оцінки привабливості ринку та конкурентної позиції СЦГ. Найпростішим (і найпоширенішим) є метод, запропонований Бостонською консультативною групою (фірмою) – БКГ. Показниками, що формують оцінну матрицю за цим методом, є темп зростання та контрольована даним підприємством відносна частка ринку.

З-поміж *матричних методів* відомим є також *метод консультаційної групи «Мак-Кінсі»*, де за основні оцінні показники беруть конкурентну позицію СЦГ (слабка, середня, сильна) та привабливість ринку (аналогічні три оцінки). За цим методом вивчають та аналізують специфічну дію на кожному ринку певної сукупності чинників. До них належать: місткість та темпи зростання ринку; динаміка рівня цін; частка контрольованого підприємством ринку; циклічність попиту; тенденція зміни кількості конкурентів; концентрація; переваги лідерів галузі; темпи зростання прибутків лідерів; стан трудових ресурсів.

З інших матричних методів визначення генеральних стратегій відомими є такі (у дужках вказано показники, що формують матрицю):

- загальний стратегічний *метод Портера* (стратегічні переваги / стратегічні цілі);
- *метод консультаційної «групи Артур Д. Літл»* (стадія життєвого циклу / конкурентна позиція);
- *метод консультаційної групи «Шелл»* (потенційний ринок / потужність підприємства).

Базова стратегія як генеральний напрямок є стрижнем стратегічного плану підприємства. Згідно з циклом розвитку підприємства можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- стратегію зростання, що відбиває намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;
- стратегію стабілізації – у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку;
- стратегію виживання – суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

У рамках відповідної базової стратегії можна вибрати один з кількох напрямків дій, які заведено називати стратегічними альтернативами.

8.7 Бізнес-планування: сутність і призначення

Бізнес-план (БП) підприємства – це письмовий документ, в якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Він є дозвільною підставою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвестицій для розробки та реалізації підприємницької ідеї, будь-яких інноваційно-інвестиційних проектів.

У ринковій системі господарювання БП виконує дві важливі функції: зовнішню (ознайомлення заінтересованих ділових людей із сутністю та ефективністю реалізації нової підприємницької ідеї) і внутрішню (відпрацювання системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Конкретними цілями розробки БП як багатофункціонального документа є:

налагодження ділових стосунків між підприємцем і майбутніми поставачальниками, продавцями та найманими працівниками;

проектування системи управління започатковуваним бізнесом у конкретній сфері діяльності;

своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху організації власного діла;

формування та розвиток управлінських якостей підприємця;

перевірка життєздатності підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Загальна методологія розробки БП охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. Початкова стадія є обов'язковою за умови започаткування нової справи; вона передбачає опрацювання концепції майбутнього бізнесу. На підготовчій стадії формується інформаційне поле, оцінюються сильні і слабкі сторони діяльності фірми, формулюються її місія та конкретні цілі, розробляється стратегія й можливі стратегічні альтернативи. На основній стадії здійснюється безпосередня розробка конкретного БП.

На зміст і структуру БП істотно впливають: цілі розробки БП; аудиторія, на яку розраховано БП; сфера та розміри бізнесу; характеристика продукту бізнесу; фінансові можливості підприємця.

Типова структура бізнес-плану:

1. Резюме (зведений розділ)

У ньому обґрунтовується необхідність організації нового підприємства, переваги майбутньої продукції порівняно з продукцією потенційних конкурентів, прогностичні обсяги продажу на найближчі роки, виручка від продажу, витрати на виробництво, валовий прибуток і ефективність вкладеного капіталу, термін окупності капіталовкладень. Цей розділ часто називають «міні-бізнес-планом».

2. Основна частина

2.1. Опис товару (послуги), характеристика фірми (характеристика товару, особливості продукції, патенти та свідоцтва, якими захищені ці особливості, зразок товару, орієнтовна ціна на продукцію або витрати на її виробництво, упаковка; характеристика виду і форм діяльності фірми, її репутація, засновники та ін.).

2.2. Аналіз галузі (темпи розвитку галузі, нові продукти галузі, перспективи її розвитку на найближчі роки, вхідні бар'єри, життєвий цикл товару та ін.).

2.3. Аналіз ринку (результати вивчення ринку збуту, дані, що характеризують структуру і сегменти ринку, потенційні споживачі, можливі конкуренти, їх товари, якість продукції, орієнтовні ціни та умови продажу).

2.4. План маркетингу (засади ціноутворення, організація і вартість реклами, канали збуту продукції, форми продажу товару, методи стимулювання продажу та ін.).

2.5. План виробництва (величина виробничих потужностей, умови їх нарощування, умови забезпечення виробництва сировинно-матеріальними

ресурсами, види необхідних для виробництва ресурсів, устаткування підприємства, план його закупівель, кооперовані зв'язки із суміжниками, величина витрат на виробництво, організація контролю якості продукції).

2.6. Організаційний план (організаційна схема управління підприємством, професійно-кваліфікаційна характеристика персоналу, форми найму працівників та їх оплата праці, форми стимулювання працівників різних категорій).

2.7. Оцінка ризику і страхування (типи ризиків, джерела ризиків і момент їх виникнення, заходи щодо зменшення ймовірності та масштабів ризику і мінімізації збитків від нього, програма страхування від ризиків).

2.8. Юридичний план (форма власності і статут підприємства, доля участі партнерів, їх відповідальність; якщо підприємство є акціонерним товариством, то пояснюється розподіл капіталу між акціонерами, тими, хто володіє контрольним пакетом акцій).

2.9. Фінансовий план (прогноз обсягів реалізації, баланс грошових видатків і надходжень, зведений баланс активів і пасивів, графік беззбитковості).

3. Стратегія фінансування

У цьому розділі обґрунтовується план одержання коштів для організації підприємства, передусім кількість необхідних коштів для організації продажу, вказується, звідки надійдуть ці кошти і в якій формі. Також зазначається період повернення інвесторам вкладеного капіталу та доходу від нього, джерела розширення виробництва тощо).

Структура бізнес-плану, кількість форм та їх зміст не регламентуються.

Загальноживана логіка розробки БП підприємства (організації) передбачає послідовне здійснення таких дій:

вибір продукції (послуг) для ринку;

дослідження ринкового середовища для майбутнього бізнесу;

вибір та обґрунтування місця для розміщення фірми, яка вперше розпочинає свою діяльність;

прогнозування можливих обсягів продажу продукції (надання послуг);

визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу;

розробка цінової та збутової політики;

обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми;

опис потенційних ризиків і дій для їхньої мінімізації;

оцінка фінансових параметрів бізнесу;

узагальнення висновків з основних положень бізнес-плану.

Основними відмінностями між традиційним поточним планом і бізнес-планом є:

- поточний план розробляється в одному варіанті, а бізнес-план - у декількох;
- поточний план розробляється лише на рік, а бізнес-план - на декілька років;
- поточний план розробляється для внутрішнього використання, бізнес-план – для пред'явлення також зовнішнім інвесторам.

8.8 Тактичне й оперативне планування діяльності підприємства

Складання середньо- та короткострокових планів належить до тактичного планування діяльності будь-якого підприємства. *Тактичне планування* за певними ознаками істотно відрізняється від розробки й практичного здійснення стратегічного планування. Існують три аспекти цієї різниці.

По-перше, за часом: стратегічне планування зв'язане з рішеннями, наслідки яких даватимуться взнаки протягом тривалого періоду і які буде складно виправити. Тактичні плани лише конкретизують та доповнюють стратегічні.

По-друге, – за охопленням сфер впливу: стратегічне планування справляє ширший і глибший вплив на діяльність підприємства, а тактичне має вузьке спрямування.

По-третє, за сутнісно-змістовною характеристикою: якщо стратегічні плани окреслюють місію та підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби досягнення таких, то тактичні мають чітко визначити всю сукупність конкретних практичних засобів, необхідних для здійснення намічених цілей.

Отже, завжди існує певна відносність, умовність у розподілі часових горизонтів планування (і відповідно планових документів стратегічного значення й тактичного забезпечення) на довго-, середньо- та короткострокові плани. Але тривала практика планової роботи визначила період в один рік як найбільш прийнятний для розробки тактичних короткострокових планів. Середньострокові плани розробляються на період у кілька років для конкретизації, деталізації завдань довгострокового стратегічного плану. Можна стверджувати, що середньостроковий план – це кількісно визначена на певний період стратегія підприємства за всіма або за найважливішими субстратегіями.

Середньо- і короткострокові плани взаємозв'язані; вони складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру, показану нижче.

Основні розділи:

1. Маркетингова діяльність (плани маркетингу для основних виробів і загальний план для всієї продукції підприємства)
2. Виробнича діяльність (випуск продукції в натурі і за вартістю, обґрунтування виробничої програми підприємства)
3. Науково-дослідні, конструкторсько-технологічні та експериментальні роботи (нові технології та вироби)
4. Праця, кадри, соціальний розвиток колективу (персонал, фонд заробітної плати, продуктивність, умови праці та побуту)
5. Капітальні вкладення та капітальне будівництво (інвестиції, будівельно-монтажні роботи, уведення в дію основних фондів)
6. Матеріально-технічне забезпечення (потреба в матеріальних ресурсах і джерела її задоволення)

7. Організація виробництва, праці та управління (удосконалення форм і методів, структурна перебудова)
8. Природоохоронна діяльність (заходи стосовно охорони й раціонального використання природних ресурсів)
9. Зовнішньоекономічна діяльність (показники цієї діяльності, результати експортно-імпортних операцій)
10. Витрати, прибуток, рентабельність (собівартість виробів і всього обсягу продукції, прибуток і рентабельність)
11. Фінансова діяльність (баланс доходів і витрат, взаємовідносини з бюджетом, кредитні відносини)

Змістова характеристика тактичних планів передбачає також виокремлення за певними ознаками показників, що за ними встановлюються планові завдання, визначається ступінь їхнього виконання, оцінюється діяльність підприємства взагалі.

За економічним змістом показники поділяють на натуральні та вартісні. Натуральні показники необхідні для матеріально-речового виразу та обґрунтування плану: кількість продукції, що виробляється, необхідні матеріали, устаткування та ін. Вартісні показники використовуються для характеристики загальних обсягів виробництва, темпів його розвитку, розмірів витрат, доходів тощо. Між натуральними та вартісними показниками існує тісний зв'язок та взаємозалежність. Вартісні показники розраховуються на підставі натуральних, але водночас, виходячи з узагальненої вартісної оцінки витрат та результатів, стимулюють раціональне використання ресурсів, зростання ефективності виробництва.

За економічним призначенням показники поділяють на кількісні та якісні. Перші характеризують абсолютні обсяги виробництва та ресурсів, що споживаються: обсяг продукції, матеріалів, виробничі фонди, кількість працівників тощо. Другі показують ефективність використання виробничих ресурсів і всього процесу виробництва: продуктивність праці, матеріаломісткість продукції, фондівіддача, собівартість продукції тощо.

Розрізняють також абсолютні й відносні показники. Перші характеризують те чи те явище абсолютно, без порівнювання з іншими показниками. Зробити таке порівняння дають змогу відносні показники. Наприклад, кількість працівників, як абсолютний показник дає інформацію про ступінь використання фактора живої праці, але якщо цей показник співвіднести з обсягом виробництва чи порівняти обсяг виробництва з кількістю працівників, то матимемо відносний показник трудомісткості одиниці продукції (продуктивності праці одного працівника).

Система оперативного планування є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планування діяльності підприємства, а з іншого – засобом виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основним важелем поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів – окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць – на короткі проміжки

часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва.

Оперативне планування поєднує два напрямки роботи. Перший напрямок, у рамках якого розробляються оперативні плани та графіки виготовлення й випуску продукції, називається календарним плануванням.

Другий напрямок включає роботи, що необхідні для безперервного оперативного обліку, контролю та регулювання виконання оперативних планів і ходу виробництва. Цей напрямок дістав назву диспетчеризації.

У процесі оперативного планування треба розв'язувати такі головні завдання:

забезпечення виконання плану виробничої діяльності (випуск планової продукції в заплановані строки) за ритмічної роботи всіх підрозділів підприємства;

установлення оптимального режиму роботи підприємства, що сприятиме найбільш ефективному й повному використанню устаткування та робочої сили;

максимальне скорочення тривалості виробничого циклу та обсягів незавершеного виробництва.

Оперативне планування здійснюється в масштабі всього підприємства як цехове (міжцехове), а для окремих цехів – у розрізі дільниць і робочих місць (внутрішньоцехове).

Міжцехове оперативне планування має на меті забезпечити скоординовану діяльність і необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства згідно з послідовністю технологічних процесів (заготівельних, обробних, складальних) та з урахуванням цехових функцій – основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні. Але головним завданням міжцехового оперативного планування має бути погодження номенклатури заготовок, деталей, вузлів та строків їхнього пересування між цехами (виробництвами).

Внутрішньоцехове оперативне планування включає розробку календарних планів виробництва для дільниць та контроль їхнього виконання, розподіл робіт за дільницями, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

У практиці господарювання розрізняють три основні системи оперативного планування: *подетальну, комплектну та на замовлення*. Вибір системи оперативно-виробничого планування залежить від типу виробництва, складу й особливостей продукції тощо. Перевагу віддають тій системі, яка дає змогу найбільш ефективно вирішувати завдання оперативного планування.

Подетальна система за планово-облікову одиницю бере деталь певного найменування. Залежно від особливостей інших елементів та організації самого процесу оперативного регулювання найпоширенішими різновидами подетальної системи є:

складська система, коли рівень завантаження та рівномірність випуску продукції визначаються через наявність складських запасів певних ро-

змірів. Ця система корисна за великої кількості застосованих для виготовлення продукції стандартних (уніфікованих) вузлів та деталей;

система планування *за нормами технологічних запасів*, яка передбачає встановлення постійної насиченості всіх стадій виробничого процесу необхідними запасами напівфабрикатів (деталей, вузлів) і суворе дотримання розрахункового рівня цих запасів для кожного цеху. Ця система застосовується за серійного та великосерійного виробництва;

система планування *за строками подачі*, в основу якої покладаються встановлені строки запуску та випуску партій деталей з урахуванням технологічних запасів і строків міжцехових подач. За умов серійного та великосерійного виробництва строки можна переглядати щоразу за розробки оперативних планів. У масовому виробництві встановлюються стандартні строки;

система планування *за тактом потоку* базується на синхронізації діяльності всіх виробничих підрозділів і встановленні єдиного такту випуску готової продукції. Така система застосовується в масовому виробництві з широким використанням поточних методів організації виробничих процесів.

Комплектна система відрізняється від інших тим, що в ній за планово-облікову одиницю беруть об'єднаний за певними ознаками *комплект деталей (вузлів)*. Найбільш поширеними її підсистемами є комплектно-вузлова, комплектно)групова, машинокомплектна.

Комплектно-вузлова підсистема за планово-облікову одиницю бере *вузловий комплект*, до якого входять деталі одного складального вузла. Ця система характерна для виробництва складної продукції з тривалим виробничим циклом.

Комплектно-групова підсистема може застосовуватись тоді, коли виготовляються деталі (вузли), що обробляються за такою самою технологією, мають таку саму періодичність запуску-випуску та ті самі строки подачі на наступну стадію.

Машинокомплектна підсистема – є найпростішою, тому що її планово-обліковою одиницею є *машинокомплект*, тобто повний комплект деталей, що їх виробляє той або той цех для певного виробу (машини). Ця система може застосовуватись у виробництві нескладних виробів, із невеликою кількістю деталей.

Система оперативного планування на замовлення характеризується встановленням конкретних строків запуску-випуску виробів за кожним замовленням. Замовлення і є планово-обліковою одиницею для підприємства в цілому.

Для окремих цехів такими є комплекти деталей, вузлів для певних замовлень. Застосовується ця система в одиничному та дрібносерійному виробництвах, де практикуються дрібні й різноманітні замовлення, її особливість полягає в тім, що охоплюється весь процес виконання замовлення: від підготовки виробництва до випуску готового виробу.

Розробку та реалізацію оперативного плану здійснює диспетчерська служба (виробничо-диспетчерський відділ) підприємства. На неї (нього)

покладено завдання: забезпечити виконання графіків виробництва в усіх підрозділах; контролювати ритмічне й достатнє завантаження всіх робочих місць; запобігати простоям або принаймні своєчасно їх виявляти та швидко усувати; використовувати технологічні та страхові запаси в разі виникнення перебоїв у виробництві.

Питання для закріплення матеріалу

1. Охарактеризуйте принципи, методи планування діяльності та розвитку підприємства.
2. Охарактеризуйте систему планів підприємства в Україні
3. Охарактеризуйте стратегічне планування на підприємстві: сутність, основні етапи, методи вибору стратегії підприємства.
4. Охарактеризуйте організаційно-розпорядчі методи управління, наведіть приклади.
5. На базі прикладів покажіть соціальні методи управління.
6. На прикладі покажіть, що психологічні методи управління спрямовані на регулювання відносин між людьми через створення оптимального психологічного клімату колективі. Бізнес-планування: сутність, призначення, стадії формування, логіка розробки й поліваріантність структури бізнес-плану.
7. Зробіть порівняння поточного та бізнес - планування на підприємстві.
8. Покажіть сутність і призначення бізнес-планування.
9. Покажіть стадії формування бізнес-плану.

Тести до теми 8

1. Під плануванням діяльності підприємства розуміють:
 - а) порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;
 - б) розрахунок майбутньої величини прибутків;
 - в) процес визначення цілей підприємства, а також засобів і шляхів їх досягнення;
 - г) аналіз перспектив розвитку підприємства в порівнянні з іншими підприємствами цієї ж галузі.
2. Прогнозування – це:
 - а) процес передбачення майбутнього стану підприємства, його внутрішнього і зовнішнього середовища, а також можливих термінів і способів досягнення очікуваних кількісних і якісних результатів порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;
 - б) порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;

вому періодах;

в) процес визначення цілей підприємства, а також засобів і шляхів їх досягнення;

г) аналіз перспектив розвитку підприємства в порівнянні з іншими підприємствами цієї ж галузі.

3. Загальною науковою основою планування є:

а) система об'єктивних економічних законів;

б) принципи організації виробництва;

в) основні засади взаємовідносин підприємства з фінансово-бюджетною системою;

г) закономірності організації партнерських зв'язків.

4. Методи планування повинні відповідати таким вимогам:

а) адекватність зовнішнім умовам ринку;

б) відмінність залежно від виду плану;

в) забезпеченість ресурсами;

г) різноманітність досягнення основної мети підприємницької діяльності – збільшення прибутку;

д) соціальна спрямованість.

5. Основними методами планування є:

а) ресурсний;

б) статистичний;

в) соціальний;

г) виробничо-технічний;

д) факторний;

є) господарський;;

ж)балансовий;

з) економіко-математичні.

е) нормативний

6. Ресурсний метод планування використовується при:

а) значних обсягах випуску продукції;

б) обмеженості окремих видів ресурсів;

в) незначній ємності ринку;

г) при монопольному становищі підприємства або слабкій конкуренції;

д) обмеженій номенклатурі продукції.

7. Нормативний метод планування передбачає розрахунок планових показників на основі:

а) прогресивних норм використання ресурсів з відрахуванням зміни цих норм у плановому році;

б) середніх норм використання ресурсів у плановому році;

- в) норм використання матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
- г) середньогалузевих норм витрат ресурсів.

8. Головним розділом плану розвитку підприємства є:

- а) науково-дослідні, конструкторсько-технологічні роботи;
- б) маркетингова діяльність;
- в) виробнича діяльність;
- г) матеріально-технічне забезпечення;
- д) організація підприємства;
- е) зовнішньоекономічна діяльність.

9. Головним розділом бізнес-плану є:

- а) мета та завдання підприємницької угоди;
- б) ресурсне забезпечення угоди;
- в) ефективність угоди;
- г) узагальнене резюме, основні параметри та показники бізнес-плану.

10. Не відноситься до базової одна із стратегій плану, а саме:

- а) стратегія зростання;
- б) стратегія ресурсного забезпечення;
- в) стратегія стабілізації;
- г) стратегія виживання.

11. Охоплює довгостроковий і середньостроковий період:

- а) поточне планування;
- б) перспективне планування;
- в) стратегічне планування.

12. Планування, що полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та по всіх напрямках його діяльності, це:

- а) поточне планування;
- б) перспективне планування;
- в) стратегічне планування.

13. Під плануванням діяльності підприємства розуміють:

- а) порівняння основних показників його розвитку у звітному і базовому періодах;
- б) розрахунок майбутньої величини прибутків;
- в) процес визначення цілей підприємства, а також засобів і шляхів їх досягнення;
- г) аналіз перспектив розвитку підприємства в порівнянні з іншими підприємствами цієї ж

галузі.

14. Основними перевагами планування в умовах ринку порівнянно з директивним плануванням

є:

- а) самостійне здійснення всього комплексу планової роботи;
- б) доведення «зверху» основних показників діяльності;
- в) право самостійно розробляти виробничу програму;
- г) самостійність вибору розмірів матеріального стимулювання;
- д) ризик у підприємницькій діяльності.

15. Загальною науковою основою планування є:

- а) система об'єктивних економічних законів;
- б) принципи організації виробництва;
- в) основні засади взаємовідносин підприємства з фінансово-бюджетною системою;
- г) закономірності організації партнерських зв'язків.

16. Найважливішими принципами планування є:

- а) правильне обґрунтування та вибір мети і кінцевих результатів діяльності підприємства;
- б) зв'язок і взаємозалежність планових і фактичних показників;
- в) оптимальність використання ресурсів;
- г) системність і безперервність планування;
- д) суб'єктивна оцінка майбутнього стану підприємства;
- е) мобільність;
- є) врахування життєвого циклу товарів;
- ж) збалансованість.

17. Методи планування повинні відповідати таким вимогам:

- а) адекватність зовнішнім умовам ринку;
- б) відмінність залежно від виду плану;

- в) забезпеченість ресурсами;
- г) різноманітність досягнення основної мети підприємницької діяльності – збільшення прибутку;
- д) соціальна спрямованість

18. Основними методами планування є:

- а) ресурсний;
- б) статистичний;
- в) соціальний;
- г) виробничо-технічний;
- д) факторний;
- е) господарський

19. Ресурсний метод планування використовується при:

- а) значних обсягів випуску продукції;
- б) обмеженості окремих видів ресурсів;
- в) незначній ємності ринку;
- г) монопольному становищі підприємства або слабкій конкуренції;
- д) обмеженій номенклатурі продукції.

20. Нормативний метод планування передбачає розрахунок планових показників на основі:

- а) прогресивних норм використання ресурсів з відрахуванням зміни цих норм у плановому році;
- б) середніх норм використання ресурсів у плановому році;
- в) норм використання матеріальних ресурсів на одиницю продукції;
- г) середньогалузевих норм витрат ресурсів.

21. За термінами, на які розробляються техніко-економічні показники, плани поділяються на:

- а) перспективні;
- б) річні;
- в) поточні;
- г) стратегічні;
- д) оперативні;
- е) виробничі;
- ж) тактичні;
- з) оперативно-виробничі.

22. Середньострокові плани передбачають:

- а) деталізацію перспективних планів щодо обсягу випуску продукції;
- б) деталізацію стратегічних планів на перші роки діяльності;
- в) деталізацію проектів у хронологічному порядку;
- г) зазначення конкретних інвестицій і фінансових показників;
- д) зазначення конкретних виконавців.

23. Оперативно-виробниче планування охоплює такі напрями:

- а) організацію матеріально-технічного забезпечення підприємства;
- б) календарне планування;
- в) виробниче планування;
- г) диспетчерування.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. За планом реструктуризації, прогнозований індекс конку-

рентоспроможності товару, який виготовляє фірма, буде підвищено на 0,25, завдяки цьому сегмент її ринку збільшиться на 8,5 %. Базовий обсяг продажу товару фірми складе – 12 млн. грн, постійні витрати знизяться на 5,2 %. Частка постійних витрат у собівартості продукції складає 45 %. Базова собівартість – 10,2 млн. грн. Витрати на підвищення конкурентоспроможності товару за проектом – 1025 тис. грн. Розрахувати очікувані показники ефективності підвищення конкурентоспроможності товару фірми.

Розв'язання:

1. Розрахунок обсягів продажу товарів за планом:

$$ОП_{пр} = О_{пб} * K_p = 12 * 1,085 = 13,02 \text{ млн. грн.}$$

2. Розрахунок зниження собівартості продукції за статтями постійних витрат:

$$\Delta C_{вуп} = \frac{B_{уп}}{100} * \Delta_{вуп} = \frac{45}{100} * 5,2 = 2,34\%$$

3. Розрахунок собівартості продукції за проектом:

$$C_{впр} = C_{вб} * (1 - 0,0234) = 9,96 \text{ млн. грн.}$$

4. Розрахунок чистого прибутку за проектом:

$$ПР_{ч} = (ОП_{пр} - C_{впр}) * K_n = (13,02 - 9,96) * 0,7 = 2,142 \text{ млн. грн.}$$

5. Розрахунок чистого прибутку за фактичними даними:

$$ПР_{б} = (ОП_{б} - C_{вб}) * K_n = (12 - 10,2) * 0,7 = 1,26 \text{ млн. грн.}$$

6. Розрахунок додаткового чистого прибутку за проектом:

$$\Delta ПР_{ч} = ПР_{чпр} - ПР_{чб} = 0,882 \text{ млн. грн.}$$

7. Розрахунок додаткової амортизації:

$$\Delta A_p = KB * Na = 1025 * 0,25 = 256,3 \text{ тис. грн.}$$

8. Розрахунок додаткового чистого грошового потоку:

$$\Delta ГП_{ч} = \Delta ПР_{ч} + A_p = 882 + 256,3 = 1138,3 \text{ тис. грн.}$$

9. Розрахунок терміну окупності капітальних вкладень:

$$T_O = \frac{KB}{\Delta ГП_{ч}} = \frac{1025}{1138,3} = 0,9 \text{ року}$$

Відповідь: додатковий чистий прибуток складе 882 тис. грн, а додатковий чистий грошовий потік 1138,3 тис. грн. Термін окупності – 0,9 року.

Задача 2. Розрахувати середньо планову потужність та коефіцієнт її

використання після реалізації заходів щодо досягнення планових показників, якщо відомо:

1. Введена у дію нова потужність – 01.11.2005 року – 2300 т;
2. Виведена з експлуатації потужність – 01.04.2005 року – 950 т;
3. Затверджений план виробництва на 2005 рік – 10 600 т;
4. Потужність на початок планового року – 11 200 т.

Розв'язання:

1. Розрахунок середньорічної потужності:
- 2.

$$P_{\text{ср}} = P_{\text{пр}} + \frac{P_{\text{н}} * T_1}{12} - \frac{P_{\text{а}} * T_2}{13},$$

де $P_{\text{ср}}$ – середньорічна потужність, т;

$P_{\text{н}}$ – введена нова потужність, т;

T_1 – час використання нової потужності у плановому році, місяців;

12 – кількість місяців року;

$P_{\text{в}}$ – вибуваюча протягом року потужність, т;

T_2 – час використання потужності, яка вибуває у плановому році, місяців;

$$P_{\text{ср}} = 11200 + \frac{2300 * 2}{12} - \frac{950 * 9}{12} = 10870,8 \text{ т}$$

2. Розрахунок коефіцієнту використання потужності у плановому році:

$$K_{\text{в}} = \frac{10600}{10870,8} = 0,975$$

Відповідь: Коефіцієнт використання потужності підприємства у плановому році занадто високий (оптимальний коефіцієнт 0,85 – 0,9).

Задача 3. Визначити нормативи чистої продукції виробів й обсяг нормативної чистої продукції підприємства за наведеними у таблиці даними.

Показники	Вироби			
	А	Б	В	Г
1. Річний обсяг, шт	1000	1200	2500	700
2. Собівартість, гр. од.	200	130	100	250
3. Матеріальні витрати у собівартості продукції, гр. од.	100	60	40	120
4. Заробітна плата робочих, гр. од.	50	60	30	90
5. Норматив рентабельності по відношенню до собівартості, %	15	40	15	15

Заробітна плата промислово-виробничого персонала підприємства складає 300 тис. гр. од., у тому числі працівників – 120 тис. гр. од.

Розв'язання.

1. Коефіцієнт заробітної платні:

$$K_3 = \frac{\sum Z_{\text{н.в.п.}} - \sum Z_{\text{пр}}}{\sum Z_{\text{пр}}} = \frac{300 - 120}{120} = 1,5$$

3. Заробітна плата управлінців:

$$Зу = Зпр. * Кз;$$

$$Зау = 50 \text{ гр. од.} * 1,5 = 75 \text{ гр. од.}$$

$$Збу = 40 \text{ гр. од.} * 1,5 = 60 \text{ гр. од.}$$

$$Зву = 30 \text{ гр. од.} * 1,5 = 45 \text{ гр. од.}$$

$$Згу = 90 \text{ гр. од.} * 1,5 = 135 \text{ гр. од.}$$

4. Нормативний прибуток:

$$Пн = \frac{Ст * P}{100};$$

$$П_{Ан} = \frac{(120 - 110) * 15}{100} = 13,5 \text{ гр. од.}$$

$$П_{Бн} = \frac{(130 - 60) * 15}{100} = 10,5 \text{ гр. од.}$$

$$П_{Вн} = \frac{(100 - 40) * 15}{100} = 9 \text{ гр. од.}$$

$$П_{Гн} = \frac{(250 - 120) * 15}{100} = 19,5 \text{ гр. од.}$$

5. Норматив чистої продукції:

$$Нч.п. = Зпр. + Зу + Пн;$$

$$Нч.п. ^A = 50 + 75 + 13,5 = 138,5 \text{ гр. од.}$$

$$Нч.п. ^B = 40 + 60 + 10,5 = 110,5 \text{ гр. од.}$$

$$Нч.п. ^B = 30 + 45 + 9 = 84 \text{ гр. од.}$$

$$Нч.п. ^Г = 90 + 135 + 19,5 = 244,5 \text{ гр. од.}$$

6. Осяг нормативних чистих виробів:

$$138,5 * 1000 + 110,5 * 1200 + 84 * 2500 + 244,5 * 700 = 652\,250 \text{ гр. од.}$$

Задача 4. Розрахувати прогнозовані показники підвищення продуктивності і чисельність працівників після реалізації планових заходів реформування підприємства.

На підприємстві, згідно з планом, здійснюються організаційно-технічні заходи, які сприяють скороченню чисельності на 12 осіб. Обсяг продукції за планом і звітом – 12 300 тис. грн. Виробництво продукції на одного працівника за звітом складає 32 тис. грн.

Розв'язання:

1. Розрахунок чисельності працівників підприємства за звітними даними:

$$ЧЗВ = \frac{ОВ}{ППЗв} = \frac{12300}{32} = 394 \text{ осіб}$$

2. Розрахунок підвищення продуктивності праці за планом реформу-

вання:

$$\Delta\Pi\Pi = \frac{\Delta\text{Чпл}}{\text{Чзв}} * 100 = \frac{12}{394} * 100 = 3,05\%$$

Відповідь: продуктивність праці, згідно з планом, підвищиться на 3,05 %.

Задача 5. Згідно з затвердженим планом реструктуризації підприємства, заплановано реконструювати теплову електростанцію заводу. Розрахувати ефективність плану реконструкції за вихідними даними, наведеними у таблиці.

Показники	Од. виміру	Звіт	Проект
1. Собівартість 1кВт/год	Коп.	16,5	12,2
2. Виробництво електроенергії	МВт./год	19 800	33 400
3. Виробництво теплової енергії	Тис/Гкал	197	295
4. Собівартість 1Гкал	Грн	103,2	96,4
5. Капітальні витрати на реконструкцію	Тис. грн	-	6950
6. Прибуток від продажу електроенергії в систему	Тис. грн	250	790
7. Норма річної амортизації	%	-	7,8

Розв'язання:

1. Розрахунок додаткового прибутку за рахунок зниження собівартості енергії:

$$\Delta\Pi\Pi_{ел} = (СВб - СВпр) * E_{пр} = (16,5 - 12,2) * 33400 = 1436,2 \text{ тис. грн.}$$

2. Розрахунок додаткового чистого прибутку за рахунок зниження собівартості електроенергії:

$$\Delta\Pi\Pi_{чел} = \Delta\Pi\Pi_{ел} * K_n = 1436,2 * 0,7 = 1005,34 \text{ тис. грн.}$$

3. Розрахунок додаткового прибутку за рахунок зниження собівартості теплової енергії:

$$\Delta\Pi\Pi_q = (ВСб - ВВпр) * Q_{пр} = (103,2 - 96,4) * 295 = 2006 \text{ тис. грн.}$$

4. Розрахунок чистого прибутку від зниження собівартості теплової енергії:

$$\Delta\Pi\Pi_{чq} = \Delta\Pi\Pi_q * K_n = 1404,2 \text{ тис. грн.}$$

5. Розрахунок чистого додаткового прибутку від продажу електроенергії:

$$\Delta\Pi\Pi_{чзб} = (\Delta\Pi\Pi_{пр} - \Delta\Pi\Pi_{б}) * K_n = (790 - 250) * 0,7 = 378 \text{ тис. грн.}$$

6. Розрахунок загального додаткового чистого прибутку від реконструкції ТЕЦ:

$$\Delta ПРз = \Delta ПРчел + \Delta ПРчq + \Delta ПРчзб = 1005,34 + 1404,2 + 378 = 2787,54 \text{ тис. грн.}$$

7. Розрахунок амортизації від додаткових капітальних витрат:

$$\Delta Аp = \Delta KB * Na = 6950 * 0,078 = 542,1 \text{ тис. грн.}$$

8. Розрахунок додаткового чистого грошового потоку:

$$\Delta ГПч = \Delta ПРз + \Delta Аp = 2787,54 + 542,1 = 3329,6 \text{ тис. грн.}$$

9. Продисконтуємо додатковий грошовий потік.

Розрахункова таблиця:

Роки	ГП Розрахунковий, тис. грн	Коефіцієнти ймовірності	Безпечний грошовий потік, тис. грн	Коефіцієнт дисконту	Теперішня вартість ГП додаткового тис. грн
1.	3329,6	0,8	2663,8	0,943	2512
2.	3329,6	0,7	2330,7	0,89	2074,3
3.	3329,6	0,6	1997,8	0,84	1678,2
4.	3329,6	0,5	1664,8	0,792	1318,5
5.	3329,6	0,3	998,9	0,75	749,2
Разом: 8331,9					

10. Розрахунок чистої теперішньої вартості додаткового грошового потоку:

$$ЧТВ = ТВ_m - KB = 8331,9 - 6950 = 1381,9 \text{ тис. грн.}$$

11. Розрахунок індексу прибутковості:

$$I_{пр} = \frac{ТВ_{гн}}{KB} = \frac{8331,9}{6950} = 1,2$$

Відповідь: при $ЧТВ \geq 0, I_{пр} \geq 1$ проект вважають ефективним. У нашому прикладі $ЧТВ = 1381,9$ тис. грн, індекс прибутковості капітальних вкладень $I_{пр} = 1,2$. Це означає, що за п'ять років капітальні витрати окупляться і завод отримає 1381,9 тис. грн додаткового потоку, або на кожну 1 грн витрат буде отримано 1,2 грн чистого грошового потоку.

ТЕМА 9 ОБГРУНТУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Виробнича програма підприємства

Головним розділом плану господарської діяльності підприємства є його виробнича програма (план виробництва продукції) – система адрес-

них завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок. Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, використовуючи: початкові дані про виявлене в процесі вивчення ринку попиту, портфель заказів на продукцію інших споживачів; які відображає його постійні прямі господарські зв'язки; державні контракти, замовлення, які передбачають не тільки конкретну їх величину, а і гарантоване державне забезпечення оплати поставок і необхідних бюджетних асигнувань. Оскільки продукція завжди відтворюється в натуральній і вартісній формах, виробничу програму підприємства має дві складові: перша – обсяг виробництва в натуральних вимірниках; друга – вартість обсягу виробництва. Для наочності зобразимо формування виробничої програми підприємства у вигляді схеми (рис. 9.1).



Рисунок 9.1 – Схема формування виробничої програми підприємства

Важливим етапом розробки виробничої програми підприємства є обґрунтування планованих обсягів випуску продукції виробничою потужністю. В процесі обґрунтування зіставляється плановий і максимально можливий обсяг випуску продукції кожного найменування, виявляються внутрішньовиробничі диспропорції в завантаженні устаткування. На основі цього намічаються заходи щодо поліпшення використання устаткування, розширенню спеціалізації і кооперації виробництва.

Плановий обсяг випуску за кожним виробом розподіляється по календарних періодах року (кварталам, місяцям). При цьому керується наступними вимогами:

- дотримання встановлених термінів поставки продукції відповідно до укладених договорів;

- рівномірне використання виробничої потужності підприємства з урахуванням заходів щодо її збільшення і рівномірне завантаження всіх виробничих підрозділів;

- підвищення масовості виробництва в окремі календарні періоди шляхом укрупнення серій і обмеження номенклатури виробів, що одночасно виготовляється.

При розподілі виробництва продукції відповідно до цих вимог враховуються кількість робочих днів в кожному плановому періоді, змінність роботи, планована зупинка агрегатів і верстатів на ремонт, стан технічної підготовки виробництва і ін.

Останніми роками істотно була підвищена відповідальність підприємств за виконання зобов'язань по поставках продукції. Тому важливе значення має розробка в тісному зв'язку з планом виробництва календарних планів поставок на рік, квартал, місяць по кожному найменуванню продукції і по споживачах. В межах місяця обсяг поставок розподіляється з урахуванням першочергового заповнення недопостачання в минулому періоді, забезпечення рівномірного відвантаження продукції крупним споживачам, поставки на експорт і т.д. Надалі задача зводиться до чіткого оперативного управління виготовленням і відвантаженням продукції відповідно до укладених договорів і плану поставки.

На підставі плану випуску продукції підприємства розробляються річні, кварталні і місячні виробничі програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання із номенклатури і загального обсягу продукції. В завданні за номенклатурою указується кількість підлягаючих виготовленню окремих видів продукції в натуральних вимірниках. Планово-облікові одиниці (номенклатурні позиції), в яких встановлюється завдання цехам за номенклатурою, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Для випускаючих цехів програма складається за найменуванням

і кількості готових виробів відповідно до плану виробництва підприємства. В одиничному і серійному виробництві для заготівельних і оброблювальних цехів номенклатурне завдання встановлюється звичайно в комплексах на замовлення, виріб або вузол. В умовах масового виробництва цим цехам планується випуск заготовок і деталей за окремими найменуваннями.

З метою строгого взаємозв'язку виробничі програми основних цехів складаються в порядку, зворотному послідовності технологічного процесу, тобто розробка плану йде по ланцюжку «випускаючі – оброблювальні – заготівельні цехи». Оброблювальні цехи повинні виготовити таку кількість деталей, які потрібні для запланованого випуску готових виробів поставки на сторону як запасні частини і підтримку заділу на нормативному рівні. Заготівельні цехи, у свою чергу, забезпечують заготівками оброблювальні цехи.

Виробнича програма кожного цеху розробляється на основі розрахунку виробничої потужності окремих груп устаткування зіставленням їх сумарної корисної фонду роботи і завантаження в машино-годиннику. Такі розрахунки дозволяють виявити вузькі місця в цехах і вжити заходів до усунення диспропорцій в завантаженні устаткування.

На основі виробничих програм основних цехів складаються плани виробництва для допоміжних і обслуговуючих підрозділів підприємства: ремонтних, інструментальних, енергетичних цехів, транспортного господарства і ін. Виробничі програми допоміжних цехів розробляються відділами підприємства відповідно до встановленої потреби в їх продукції і послугах.

Виходячи з планів цехів розробляються виробничі завдання для ділянок. Заключним етапом планування виробництва є доведення завдань із виконання окремих виробничих процесів і виготовлення продукції безпосередньо до бригад і робочих місць.

Критерієм планування оптимальної виробничої програми є досягнення найбільшої рентабельності. Планування виробничої програми повинне чітко кореспондуватися з плануванням програми збуту.

Задача оперативного планування виробничої програми полягає у визначенні номенклатури і обсягів продукції. Для цього необхідно мати наступну інформацію:

- ціна на продукцію;
- витрати на виробництво продукції;
- завантаження потужностей кожним видом продукції;
- наявність виробничих потужностей.

Особливості планування виробничої програми визначаються видом і кількістю вузьких місць у виробництві (зниження або відсутність попиту на окремі види продукції; устаткування, що має низьку потужність; дефіцитні матеріали та ін.) і можливістю використання альтернативних технологічних процесів.

Наявність вузьких місць на підприємстві і їх кількість визначають вибір підходів до планування виробничої програми. Тут можливо декілька варіантів.

1. Відсутність вузьких місць. Якщо на виробництві немає вузьких місць, то вся продукція, що приносить прибуток, може виготовлятися в максимально можливій кількості. Якщо припустити, що альтернативних технологічних процесів немає, то у підприємства немає можливості яким-небудь чином змінити питомі змінні витрати. До тих пір, поки на виробництві немає вузьких місць, критерієм ухвалення рішення про включення товару в оптимальну виробничу програму повинен служити позитивний питомий маржинальний прибуток, тобто різниця між ціною одиниці продукції і питомими змінними витратами на її виробництво. Питомий прибуток в цьому випадку не можна використовувати як критерій, оскільки виключення з виробничої програми уявних збитковими продуктів тільки тому що на них було віднесено більше постійних витрат, ніж на інші, може привести до втрати додаткового маржинального прибутку.

2. Наявність на підприємстві одного вузького місця. Наявність одного вузького місця може пояснюватися двома причинами:

- якщо виробничий процес одноступінчатий, то існуючих потужностей не вистачає для виробництва максимально можливої кількості видів продукції з позитивним маржинальним прибутком;

- якщо виробничий процес багатоступінчатий, то вузьке місце виникає тільки на одній ділянці, потужності якої не вистачає для виробництва всіх видів продукції.

В цьому випадку як критерій включення продукції в оптимальну виробничу програму виступає не абсолютне значення питомого маржинального прибутку, а її відносна величина.

Можливі два способи її розрахунку:

- як частка від розподілу маржинального прибутку кожного виду продукції на споживану кількість того ресурсу, який є вузьким місцем і за який конкурують товари, що випускаються;

- як частка від розподілу маржинального прибутку кожного виду продукції на час виготовлення одиниці продукції (для того, щоб визначити, скільки часу знадобиться для обробки одиниці продукції кожного вигляду на ділянці, що є вузьким місцем)

Другий спосіб можна вважати окремим випадком першого, оскільки час повною мірою можна вважати виробничим ресурсом.

Включення продукції у виробничу програму здійснюється в порядку убутання відносного маржинального прибутку. Таким чином, продукція доти включається у виробничу програму в максимально можливому для продажу кількості, поки не буде повністю використаний наявні потужності у вузькому місці.

3. Наявність на підприємстві декількох вузьких місць. В цьому випадку необхідно визначити, від якої вигоди (тобто маржинального прибутку) відмовляється підприємство, якщо замість одних видів продукції проводить і продає інші. Таким чином, критерієм формування оптимальної виробничої програми стає упущена вигода.

Оскільки цей випадок є найскладнішим з перерахованих вище, для формування плану виробництва використовують апарат лінійного програмування. Цільовою функцією в даному випадку є максимізація валової маржі, отриманої у разі реалізації запланованого обсягу продукції. Обмеженнями виступають:

- узгодженість взаємодії (між ієрархічними ланками по вертикалі і автономними – по горизонталі) з метою організації і синхронізації цілей в часі;
- прозорість (концептуальна єдність і єдина доступна термінологія);
- комфортність (максимум зручностей для творчих процесів обґрунтування, вироблення, ухвалення і реалізації рішень);
- принципи, визначальні напрями розвитку системи управління персоналом:
 - концентрація зусиль працівників окремого підрозділу або всієї системи на розв'язанні основних завдань;
 - концентрація однорідних функцій в одному підрозділі служби управління персоналом, що усуває їх дублювання;
 - спеціалізація (виділяється праця керівників, фахівців й інших службовців);
 - паралельність (одночасне виконання окремих управлінських рішень);
 - адаптивна (присосовність системи до цілей об'єкту управління і умов його роботи, що змінюються);
 - спадкоємність (загальна методична основа проведення робіт по вдосконаленню системи управління персоналом на різних її рівнях і різними фахівцями, стандартне їх оформлення);
 - безперервність (відсутність в роботі персоналу незапланованих перерв, зменшення часу «пролежування» документів, простоїв технічних засобів управління і т.п.);
 - ритмічність (виконання однакового обсягу робіт в рівні проміжки часу і регулярність повторення функцій управління персоналом);
 - впорядкованість і цілеспрямованість інформації, необхідної для вироблення певного рішення.

Структура управління організацією повинна бути застосовний як до окремої людини (виконавцю), так і до сукупності виконавців (групам, цілому колективу).

9.2 Система показників оцінки виробничої програми підприємства

Розрізняють такі *групи показників*:

- проміжні і кінцеві;
- натуральні і вартісні;
- кількісні і якісні;
- абсолютні і відносні;
- інформаційні, розрахункові, затверджені.

Класифікація продукції підприємства передбачає її групування за окремими ознаками, при цьому слід зазначити, що в основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає *натуральні і вартісні показники*.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях з номенклатури і асортименту.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції, що виготовляється, а *асортимент* - це різновидність виробів у межах даної номенклатури характеризує склад даного виду продукції по типах, марках, профілях, рівням якості, зокрема сортам.. Звичайно натуральні показники представляються у фізичних одиницях виміру (штуки, тонни, метри тощо).

Номенклатура виробів підприємства може бути *централізованою* і *децентралізованою*. *Централізована номенклатура* формується шляхом укладання державних контрактів (фінансуються за рахунок держбюджету України) і державних замовлень (фінансуються за рахунок власних коштів підприємства та кредитних ресурсів). *Децентралізована номенклатура* формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів із споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях по номенклатурі й асортименту.

Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно чистої продукції, нормативної вартості обробітку, валового і внутрізаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути *обґрунтована* наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_n + Z_{\kappa} \quad (9.1)$$

де *OB* – обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

OP – обсяг поставок у натуральних одиницях.

При аналізі виконання підприємством плану по номенклатурі і асортименту дається кількісна оцінка виконання плану шляхом обчислення фактичного випуску продукції в межах встановленого плану і порівняння його з плановими показниками.

Значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів в певних товарах і врахувати якісні характеристики товарів.

Для узагальненої характеристики діяльності підприємства і для ув'язки виробничої програми з фінансовими показниками визначається обсяг продукції у вартісному виразі.

Оцінюючи випуск продукції, необхідно враховувати, що вироблена в даному періоді продукція (*ЛВ*) не ідентична реалізованій продукції (*ЛР*).

Продукцію слід розрізняти за ступенем готовності з точки зору виробничого циклу даного підприємства та з точки зору потреб споживання. Вироби, які є закінченими з точки зору виробничого циклу даного підприємства, називають *готовою продукцією* (*ГП*) і призначаються для реалізації зовнішнім споживачам.

Готова продукція є часткою товарної продукції підприємства (*ТП*), яка також включає вироби, навіть незакінчені з точки зору виробничого циклу даного підприємства, але призначені для кінцевого споживання даним підприємством та сторонніми організаціями.

Крім того, до складу товарної продукції включаються інструменти, приладдя, роботи та послуги, які реалізуються на сторону (*ІПР*). Таким чином, товарна продукція – це вироби підприємства, які призначені для продажу стороннім організаціям та внутрішнього споживання на самому підприємстві.

До обсягу товарної продукції включають готову продукцію, послуги, ремонтні роботи, капітальний ремонт свого підприємства, напівфабрикати і запчастини на сторону, капітальне будівництво для непромислових господарств свого підприємства, роботи, пов'язані з освоєнням нової техніки, тару, що не входить в гуртову ціну виробу.

Якщо продукція, що виготовлена цехом, відділом або іншим підрозділом підприємства, призначена не для продажу, або споживання, а для подальшої переробки, вона відноситься до категорії напівфабрикатів (*НФ*).

Товарна продукція без врахування напівфабрикатів, відпущених на сторону, складає готову продукцію.

$$ТП = ГП + НФ + ІПР \quad (9.2)$$

Продукція, яка на момент аналізу знаходиться в цехах підприємства на технологічному процесі і ще не готова для передачі в інші підрозділи підприємства, є внутрішньоцеховим незавершеним виробництвом (*ЦНВ*).

Внутрішньоцехове незавершене виробництво разом із напівфабрикатами складає повне незавершене виробництво, тобто

$$НВ = НФ + ЦНВ \quad (9.3)$$

Валову продукцію (*ВП*) підприємства складають готова продукція, напівфабрикати, інструменти, прилади, роботи (послуги), що реалізовані на сторону, разом із змінами залишків незавершеного виробництва за звітний період. Розрізняють валову продукцію нето (внутрішньоцехове неза-

вершене виробництво не включається) та валову продукцію бруто (ЦНВ включається). Формули розрахунку:

$$ВП_{нето} = ГП + (НФ_2 - НФ_1) + ІПР \quad (9.4)$$

$$ВП_{бруто} = ГП + (НВ_2 - НВ_1) + ІПР \quad (9.5)$$

де індекси «2» та «1» означають величину залишків на кінець та початок періоду.

Із визначення товарної продукції як суми готової продукції та напівфабрикатів, реалізованих на сторону, впливає, що

$$ВП_{нето} = ТП + (НФ_2 - НФ_1) \quad (9.6)$$

Кожний з цих показників виконує свої функції в системі економічних розрахунків (рис. 9.2).

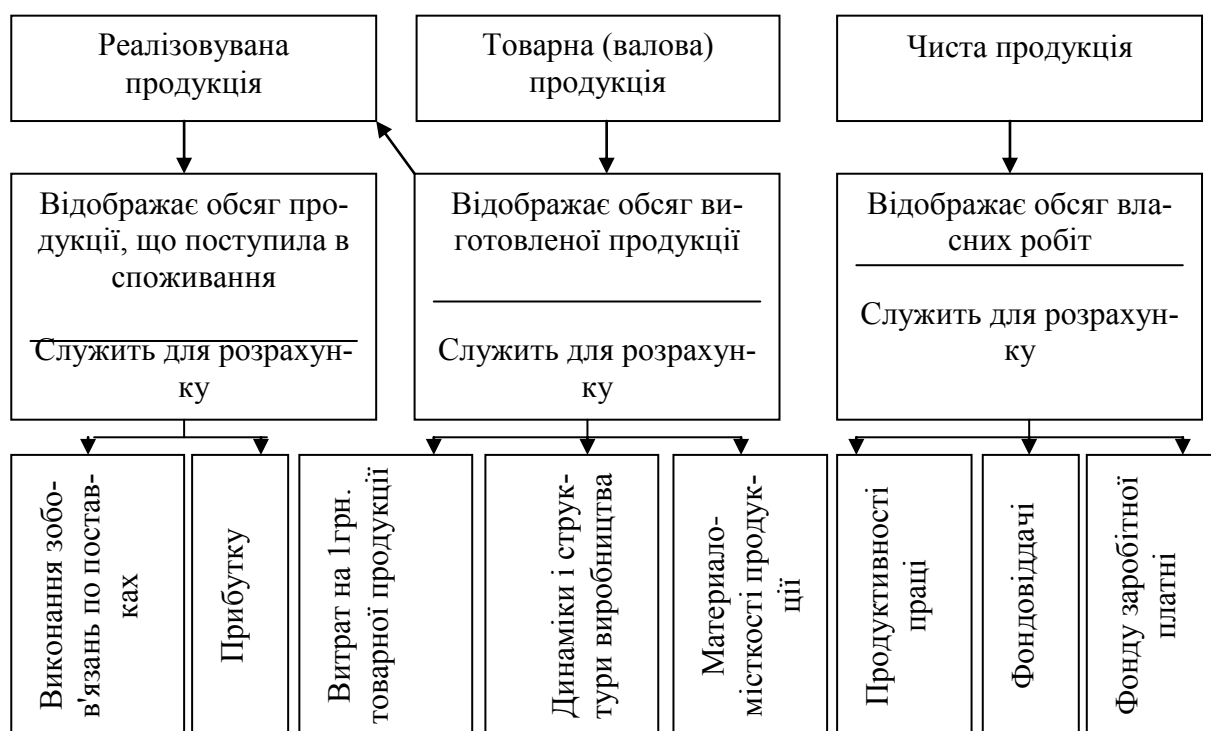


Рисунок 9.2 – Функції різних показників обсягу виробництва

Грошова оцінка досить широко застосовується для вимірювання загального обсягу продукції внутрішніх підрозділів підприємства, перш за все основних цехів. Обсяг виробництва в цехах, що випускають готові вироби, може вимірюватися в оптових цінах підприємства. Грошова оцінка продукції цехів з незакінченим виробничим циклом вимагає розрахунку умовних цін на деталі, комплекти, вузли. У зв'язку з складністю таких розрахунків на практиці досить часто вимірюють обсяг виробництва за допомогою нормованого часу (нормо-годинник) або нормованої заробітної платні (нормо-гривни), особливо в багатомономенклатурних оброблювальних цехах.

Сумарний випуск всіх цехів підприємства разом з обсягами напівфабрикатів, перероблених цехами (НФП) за звітний період, складає валовий оборот (ВО). Розрізняють валовий оборот нето та валовий оборот бруто.

$$VO_{\text{нето}} = ВП_{\text{нето}} + НФП \quad (9.7)$$

$$VO_{\text{бруто}} = ВП_{\text{бруто}} + НФП \quad (9.8)$$

Аналіз різних категорій продукції здійснюють в розрізі відповідності досягнутих результатів їх запланованих рівнів. В ринковій економіці виконання плану аналізується для процедур внутрішнього контролю, на самому підприємстві, управлінського обліку та оцінки ефективності роботи виробничих менеджерів. Аналіз виробництва продукції за певний період здійснюється як в натуральному, так і в грошовому виразі. Зростання випуску продукції як в натуральному, так і в грошовому виразі (при незмінному рівні ціни), свідчить про успішну роботу підприємства та його гарні перспективи.

При аналізі виробленої продукції використовуються коефіцієнти, які характеризують виробничу діяльність як підприємства в цілому, так і його окремих підрозділів. В якості характеристики довжини виробничого циклу використовують показник внутрішньозаводського обороту:

$$K_{BZO} = ВП / ВО \quad (9.9)$$

Його величина дорівнює одиниці, якщо між різними підрозділами підприємства відсутній внутрішньозаводський оборот, тобто передача напівфабрикатів з одного технологічного процесу до іншого.

Показником частки товарної продукції в обсязі валової продукції є коефіцієнт товарності:

$$K_m = ТП / ВП \quad (9.10)$$

Коли показник дорівнює одиниці, це свідчить або про відсутність у підприємства незавершеного внутрішньоцехового виробництва та напівфабрикатів або про те, що їх залишки на кінець періоду залишилися незмінними в порівнянні з його початком.

Для аналізу складу товарної продукції використовується коефіцієнт готовності:

$$K_2 = ГП / ТП \quad (9.11)$$

Якщо значення даного коефіцієнта знижується протягом декількох періодів, це свідчить про те, що частка напівфабрикатів та іншої неосновної продукції підприємства в загальному обсязі товарної продукції збільшується.

Показником, що характеризує випуск продукції, а точніше – ринкову активність підприємства, є коефіцієнт реалізації:

$$K_p = РП / ТП, \quad (9.12)$$

де PP – реалізована продукція.

Реалізація продукції – необхідна та заключна стадія кругообігу коштів суб'єкта господарювання. На цій стадії їх товарна форма змінюється на грошову. Від величини реалізації продукції залежать результати фінансово-господарської діяльності, показники оборотності коштів, прибуток та рентабельність.

9.3 Обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю підрозділів

Розрахунок виробничих потужностей – найважливіша частина техніко-економічного обґрунтування плану промислового виробництва.

Під виробничою потужністю розуміється максиміально можливий річний (добовий, змінний) випуск продукції в номенклатурі і асортименті, що передбачається планом, при повному використанні виробничого устаткування і виробничих потужностей з урахуванням вживання передових технологій виробництва і організації праці.

Як величина змінна, вона розраховується на початок планового періоду – вхідна потужність і на кінець його вихідна потужність.

Під вхідною виробничою розуміється потужність, яку розташовує підприємство, цех або ділянка на початок планового періоду, звичайно на 1 січень розрахункового року. Вхідна потужність визначається по наявному устаткуванню.

Вихідна виробнича – це потужність підприємства, цеху, ділянки на кінець планового періоду

$$M_{вих} = M_{вх} + M_{в} - M_{виб} \quad (9.13)$$

де $M_{вх}$ – потужність вхідна;

$M_{в}$ – потужність, що вводиться в дію в результаті виконання будівельних і монтажних робіт, а також наростаюча в результаті модернізації устаткування і вдосконалення технологічних процесів;

$M_{виб}$ – потужність, ліквідовувана в результаті зняття з виробництва застарілого устаткування.

Для планових розрахунків використовується показник середньорічної виробничої потужності, який розташовуватиме підприємство, цех, ділянка в середньому за плановий період – рік.

Виробнича потужність підприємства визначається по потужності провідних цехів, потужність цехів – по потужності провідних ділянок, потужність ділянок – по потужності провідного устаткування. Провідними цехами на машинобудівних підприємствах звичайно є механічні або складальні, але залежно від спеціалізації заводу і трудомісткості виконуваних робіт ведучими можуть бути і інші цехи. Наприклад, в електромашинобу-

дуванні крім механічних і складальних до ведучих відносяться також ізоляційно-обмотувальні цехи, в приладобудуванні – холодноштамповочні.

Ведучим вважається ділянка, що грає вирішальну роль у виконанні виробничої програми цеху. До провідного устаткування відносять складне по технічному рівню і займаюче найбільший питомий все в трудомісткості що виготовляється в цеху (на ділянці) продукції.

Розрахунок виробничої потужності ведеться по всьому встановленому (діючому і недіючому) в основних цехах устаткуванню. Не враховується резервне устаткування і устаткування допоміжних ділянок основних цехів.

При розрахунку виробничої потужності визначають фундацію часу роботи устаткування. Розрізняють три фонди часу роботи устаткування: календарний; режимний або номінальний; ефективний (дійсний, плановий).

Календарний фонд часу є твором числа календарних днів в році на 24 год, тобто в не високосному році $\Phi_{\text{кал}} = 24 * 365 = 8760$ год. Календарний фонд часу застосовна тільки для підприємств і цехів з безперервним характером виробництва (наприклад, в металургії). Проте і в цьому випадку по відповідних нормативах віднімається час на ремонт і зупинки з технологічних причин, якщо ці зупинки не входять в норми використання устаткування.

Режимний (номінальний) фонд часу визначається як твір кількості робочих днів в розрахунковому періоді на кількість робочого годинника в доба відповідно прийнятому режиму роботи (в одну, дві або три зміни), з якого віднімається кількість неробочого годинника скороченого робочого дня в передсвяткові дні

$$\Phi_{\text{реж}} = [(\Phi_{\text{кал}} - D_{\text{в}} - D_{\text{п}}) q - t_{\text{н}} D'_{\text{п}}] s \quad (9.14)$$

де $D_{\text{в}}$, $D_{\text{п}}$ – кількість вихідних і святкових днів, не співпадаючих з вихідними;

q – тривалість робочої зміни, ч;

$t_{\text{н}}$ – кількість неробочого годинника в передсвяткові дні;

$D_{\text{п}}$ – кількість передсвяткових днів;

s – число змін роботи.

Ефективний (дійсний, плановий) фонд часу роботи одиниці устаткування розраховується як максимумно можливий при заданому режимі змінності, за вирахуванням часу виконання ремонтних операцій і міжремонтного обслуговування, визначеного Єдиною системою планово-запобіжного ремонту. Цей час встановлюється у відсотках до режимного фонду і звичайно приймається рівним в межах – від 2 до 12%. Втрати часу з будь-яких інших (організаційним, технічним) причин об увагу при розрахунках виробничої потужності не приймається. Таким чином, ефективна фонд часу роботи одиниці устаткування складе, год

$$\Phi_{\text{еф}} = \Phi_{\text{реж}} \left(1 - \frac{\alpha}{100}\right) \quad (9.15)$$

де α – відсоток втрат робочого часу на плановий ремонт.

Методика розрахунку виробничої потужності ділянки, цеху, підприємства (об'єднання) залежить від типу організації виробництва. Так, на заводах масового виробництва, де номенклатура продукції, що випускається, обчислюється одним виробом або декількома одиницями, розрахунок ведеться по окремих робочих місцях, наочно-замкнених ділянках, потокових лініях (по закріпленім за ними деталях і вузлах).

Виробнича потужність в масово-потоківому виробництві розраховується по формулі

$$M_{\text{мас}} = \frac{N_{\text{об}} \Phi_{\text{э.г}}}{T_{\text{ед}}} \quad (9.16)$$

де $N_{\text{об}}$ – кількість одиниць по провідній групі взаємозамінного устаткування на ділянці, од. (шт.);

$\Phi_{\text{э.г}}$ – ефективна фонд часу роботи одиниці устаткування за рік;

$T_{\text{ед}}$ – трудомісткість виготовлення одиниці продукції по даній групі устаткування ділянки (прогресивна норма часу на виконання деталей - операції), год/шт.

В умовах серійного виробництва виробнича потужність технологічно взаємозамінної групи верстатів визначається відношенням ефективної фонду часу даної групи устаткування до прогресивної норми часу на обробку комплекту деталей виробу-представника на даній групі устаткування

$$M_{\text{сер}} = \frac{C_{\text{об}} \Phi_{\text{эф}}}{t_{\text{пред}}} \quad (9.17)$$

де $t_{\text{пред}}$ – прогресивна норма часу на обробку комплекту деталей виробу – представника.

В умовах дрібносерійного і одиничного виробництва, де на кожному робочому місці обробляється велике число найменувань деталей, при складанні плану виробництва виконуються «обсягні розрахунки», тобто розрахунки по завантаженню і пропускній спроможності устаткування. При цьому обсяг робіт, передбачений виробничою програмою по кожній групі верстатів, зіставляється з обсягом (фундацією) виробничого часу, що розташовується.

Завантаження устаткування розраховується по технологічних групах устаткування, станко-год

$$Q = \sum_1^n \frac{N_i t}{K_{\text{в.н}}} \quad (9.18)$$

де N_i – програма виробів i -го найменування, оброблюваних на даному устаткуванні в планованому періоді, шт.;

t - трудомісткість виготовлення однієї штуки, станко-год;

$k_{в.н}$ - середній коефіцієнт виконання норм;

n - число найменувань виробів.

Пропускаючи здатність устаткування визначається по формулі, станко-год

$$П = Соб. Фэф. \quad (9.19)$$

Найважливіша відмінність пропускної спроможності від виробничої потужності полягає в ступені напруженості норм, встановлених в основу розрахунку. Для розрахунку виробничої потужності вони приймаються на рівні прогресивних (галузевих), а для пропускної спроможності – планових.

Коефіцієнт завантаження по групах устаткування визначається по формулі

$$K_{з.об} = \frac{Q}{П} \quad (9.20)$$

при $K_{з.об} = 1$ – устаткування використовується повністю;

$K_{з.об} > 1$ – устаткування переобтяжено;

$K_{з.об} < 1$ – устаткування недовантажено.

Виробнича потужність складальних, зварювально-складальних, формувальних, лінійних цехів при виготовленні виробу одного найменування визначається за виробничою площею таким чином

$$M_{сбор} = \frac{F_{пол} \Phi_{реж}}{F_{ед} T_{кал}} \quad (9.21)$$

де $F_{пол}$ – корисна площа цеху, ділянки, м²;

$F_{ед}$ – пл.оща потрібна для виготовлення (складки) одного виробу з урахуванням проходів між робочими місцями, м²/шт;

$T_{кал}$ – календарна тривалість виготовлення одного виробу, год.

Об'єктивну аналітичну інформацію про рівень використання виробничих потужностей дає система показників, яка розділяється на три групи. Перша група включає показники, що характеризують рівень освоєння проектної і використання середньорічної виробничої потужності об'єднань (підприємств); друга – показники, що характеризують використання устаткування в часі і по потужності (коефіцієнти екстенсивного і інтенсивного навантаження); третя – показники використання устаткування і площ вартичному і натуральному виразі.

Основними шляхами поліпшення використання виробничих потужностей є наступні:

- технічне вдосконалення машин, механізмів, устаткування (реконструкція на базі нової техніки, використання прогресивних технологічних процесів, ГАП, модернізація устаткування, розвиток раціоналізаторського руху);

- оптимізація завантаження устаткування і виробничих площ (прискорення термінів досягнення проектної продуктивності техніки, забезпечення пропорційності між потужностями окремих цехів і ділянок, наукова організація праці і виробництва, раціональне використання виробничих площ);

- збільшення часу роботи машин, механізмів, устаткування (введення в дію не встановленого устаткування, підвищення коефіцієнта змінності, ліквідація внутрішньозмінних простоїв, скорочення часу знаходження в ремонті).

Разом з цим в даний час для поліпшення використання виробничих потужностей необхідно здійснювати ряд заходів:

- розробити методи аналізу і планування потреби, а також функціональної, технологічної, типоразмерної і вікової структури машин і устаткування; виробити шляхи і методи зменшення диспропорцій між зростанням чисельності парку устаткування і наявністю робочої сили для його обслуговування на основі підвищення рівня механізації і автоматизації, вивільняється допоміжних робітників, широкого упровадження багатостанкового обслуговування і т.д.;

- підготувати методи і організаційні форми кооперації підприємств по використанню устаткування, гнучких систем його розподілу між споживачами, включаючи надання в необхідних випадках машин в оренду;

- створити систему морального і матеріального стимулювання працівників підприємств за високий рівень використання виробничих потужностей в умовах багатозмінного режиму роботи;

- організувати атестацію і раціоналізацію робочих місць з урахуванням передового рівня техніки і технології, кваліфікації працівників.

Підвищення ефективності промислового виробництва досягається в першу чергу якнайповнішим використанням ресурсів, що знаходяться у розпорядженні підприємства (об'єднання).

Під *виробничими ресурсами* підприємства (об'єднання) розуміється сукупність матеріальних, технічних, енергетичних і фінансових засобів, а також трудових ресурсів, що знаходяться в його розпорядженні. При сучасному розмаху промислового виробництва особливо важливо раціонально використовувати трудові і технічні ресурси, знижувати матеріаломісткість, оскільки все це перетворюється на додаткові резерви збільшення випуску продукції при мінімальних капітальних вкладеннях. Під *виробничими резервами* розуміються невикористані в передплановому і виникаючі в плановому періоді нові можливості поліпшення використання ресурсів підприємства в результаті науково-технічного прогресу, упровадження прогресивних методів організації виробництва і праці, розповсюдження передового досвіду кращих трудових колективів і ліквідації втрат. Крім того, розрізняють поняття резервів як запасів виробництва (сировини, матеріалів), наявність яких необхідна для безперервного планомірного розвитку кожного промислового підприємства і об'єднання.

Виявлення і використання резервів виробництва залежить від стану техніко-економічного планування на підприємстві (об'єднанні), від ретельності розробки п'ятирічного і поточного планів. В планах повинні бути передбачені взаємопов'язані завдання по всіх чинниках інтенсифікації виробництва технічному прогресу, раціональному використуванню трудових ресурсів, виробничих основних фондів і капітальних вкладень, матеріальних ресурсів, підвищенню якості продукції.

Виробничі резерви динамічні і багатоманітні. Поява нових прогресивних методів організації праці і виробництва, розвиток науки і техніки обумовлюють виникнення нових видів резервів на підприємствах і в об'єднаннях. У зв'язку з цим велике значення придбаває класифікація резервів з метою наукової їх систематизації і визначення шляхів і методів виявлення і використання.

Резерви виробництва класифікуються по наступних основних ознаках.

I. *По місцю утворення* – резерви об'єднання, підприємства, а також їх окремих виробничих підрозділів – цехів, ділянок і робочих місць. Конкретизація резервів по місцю освіти сприяє більш повному їх виявленню і мобілізації.

II. *По видам використання ресурсів*. Виробничі резерви охоплюють всі види ресурсів, що беруть участь в процесі створення продукту. Виходячи з цього можна виділити три основні групи резервів:

1. Резерви використання предметів праці (раціональний вибір матеріалів і використання відходів, скорочення наднормативних запасів, транспортно-заготовчих витрат, упровадження у виробництво ресурсозберігаючих і безвідходних технологій, комплексне використання сировини, заміна у виробничому споживанні натуральних матеріалів синтетичними, поліпшення використання вторинних ресурсів).

2. Резерви використання засобів праці (технічне вдосконалення і модернізація устаткування, упровадження ГАП, підвищення рівня інтенсивного і екстенсивного використання устаткування, перехід на багатозмінний режим роботи, скорочення кількості невстановленого устаткування і др

3. Резерви використання трудових ресурсів (скорочення втрат робочого часу, зниження трудомісткості виготовлення продукції, поліпшення складу працюючих на основі скорочення витрат праці допоміжного і управлінського персоналу і ін.).

Дотримання найстрогішого режиму економії трудових ресурсів має велике народногосподарське значення. Кажучи про зростаючу роль людського чинника, необхідно більше уваги уділяти питанням зміцнення трудової і технологічної дисципліни, скороченню прогулів і непродуктивних втрат робітника-часу. Втрата однієї хвилини робочого часу у виробничій сфері нашої країни при нинішньому рівні зайнятості населення рівнозначна втраті результатів денної праці понад 200 тис. чол. Скорочення втрат робочого часу на 50 % дозволило б отримати додатково промисловій продукції на мільярди рублів. Тому украй важливо виявляти резерви в кожній

ланці промислового виробництва, аж до робочого місця, і добиватися максимумно повної їх реалізації.

III. *За способом використання резервів.* Мобілізація і використання резервів здійснюються в двох напрямках – шляхом вдосконалення техніки, технологічних процесів, організації праці і виробництва і шляхом ліквідації всякого роду втрат і нераціональних витрат.

IV. *По терміну використання резервів виробництва.* Виробничі резерви, які можна використовувати протягом порівняно короткого періоду пори даного планового року, прийнято називати *поточними*. Резерви, використання яких вимагає тривалих термінів, значних капітальних вкладень, замовлення устаткування і т. д., відносяться до *перспективних*. Таке поділення резервів відповідає і двом видам планування – поточному і перспективному. Таким чином, у зведеному вигляді класифікація резервів представлена на рис. 9.3



Рисунок 9.3 – Класифікація резервів виробництва

Питання для закріплення матеріалу

1. Виробнича програма та основні засади її розробки.

2. Складові елементи формування виробничої програми.
3. Визначення натуральних показників виробничої програми, їх значення.
4. Визначення вартісних показників виробничої програми, їх різновиди.
5. Основні етапи планування виробничої програми підприємства.
6. Система планів виробничої програми підприємства.
7. Поняття державного контракту та державного замовлення, їх значення.
8. Визначення оптимальної виробничої програми та шляхи оптимізації виробничої програми.
9. Поняття виробничої потужності підприємства.
10. Необхідні дані та порядок розрахунку виробничої потужності підприємства.
11. Особливості розрахунку виробничої потужності підприємства для різноманітних форм виробництва.
12. Порядок розрахунку вихідної виробничої потужності підприємства.
13. Обчислення обсягу виробництва продукції з урахуванням виробничої потужності підприємства.
14. Зв'язок між виробничою програмою та виробничою потужністю.

Тести до теми 9

1. Виробнича програма підприємства – це:
 - а) стратегічний план економічного розвитку підприємства;
 - б) система планових завдань із виробництва й доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості та у встановлені строки згідно з договорами поставок;
 - в) обчислення планового обсягу випуску продукції, що поставляється на зовнішній ринок;
 - г) план ресурсного забезпечення підприємства.
2. Для обчислення обсягу виробництва і реалізації продукції використовуються показники:
 - а) натуральні;
 - б) трудові;
 - в) вартісні;
 - г) усі відповіді правильні.
3. Які показники виробничої програми характеризують виробничу спеціалізацію підприємства:
 - а) натуральні;
 - б) трудові;
 - в) вартісні.

4. Умовно-натуральні показники виробничої програми підприємства використовуються під час випуску:

- а) верстатів;
- б) тканин;
- в) взуття;
- г) консервів.

5. До вартісних показників виробничої програми підприємства не належить:

- а) товарна продукція;
- б) валова продукція;
- в) номенклатура та асортимент;
- г) реалізована продукція;
- д) чиста та умовно-чиста продукція.

6. До трудових вимірників виробничої програми підприємства не належать:

- а) нормо-години;
- б) людино-години;
- в) станко-години;
- г) тонни.

7. Для підприємства, що випускає вузький асортимент однорідної продукції найбільш прийнятними є такі показники виробничої програми:

- а) натуральні;
- б) трудові;
- в) вартісні.

8. Універсальними показниками виробничої програми в системі оцінки обсягів виробництва та реалізації продукції є:

- а) натуральні;
- б) умовно-натуральні;
- в) трудові;
- г) вартісні.

9. Товарна продукція не включає:

- а) готову для реалізації продукцію;
- б) роботи та послуги промислового характеру, виконані для інших підприємств;
- в) запчастини та напівфабрикати для реалізації на сторону;
- г) готову продукцію, напівфабрикати, що виготовлені для власних потреб.

10. Оцінка вартості товарної продукції проводиться за:

- а) оптовими цінами;

- б) роздрібними цінами;
- в) оптовими чи роздрібними цінами залежно від ринкової ситуації.

11. Товарна продукція планується:

- а) без урахування вартості готової продукції, напівфабрикатів для власних потреб;
- б) з урахуванням вартості готової продукції, напівфабрикатів для власних потреб;
- в) усе залежить від особливостей конкретного підприємства.

12. Для розрахунку обсягу валової продукції не треба знати:

- а) обсяг товарної продукції;
- б) зміну залишків готової продукції на складі;
- в) зміну обсягів незавершеного виробництва;
- г) зміну обсягів випуску продукції внутрізаводського споживання (інструмент, оснащення, запчастини).

13. На підприємствах із незначною тривалістю виробничого циклу:

- а) показники товарної та валової продукції практично тотожні;
- б) валова продукція підприємства значно більше за товарну;
- в) товарна продукція підприємства значно більше за валову;
- г) між наведеними показниками не існує прямого зв'язку.

14. Валовий оборот підприємства характеризує обсяг валової продукції:

- а) для використання в межах підприємства;
- б) для використання поза межами підприємства;
- в) незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства чи поза ними.

15. Внутрішньозаводський оборот - це:

- а) кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки;
- б) кількість продукції підприємства, що реалізована за межі підприємства;
- в) вартість готової продукції, що реалізована робітникам підприємства за внутрішніми цінами підприємства.

16. Зі зростанням внутрішньозаводського обороту обсяг валової продукції:

- а) збільшується;
- б) зменшується;
- в) між наведеними показниками не існує прямого зв'язку.

17. Чиста продукція – це:

- а) новостворена підприємством вартість;
- б) продукція, що виготовлена тільки з матеріалів і напівфабрикатів цього підприємства;
- в) продукція, що виготовлена без виробничої кооперації з іншими підприємствами;
- г) продукція, що виготовлена понад державне замовлення.

18. До складу чистої продукції не входить:

- а) вартість сировини;
- б) вартість матеріалів;
- в) вартість електроенергії;
- г) сума амортизаційних відрахувань;
- д) усе перелічене.

19. Якщо темпи росту матеріальних витрат більші, ніж темпи росту товарної продукції, це свідчить про:

- а) зменшення обсягів чистої продукції;
- б) збільшення обсягів чистої продукції;
- в) між наведеними показниками не існує прямого зв'язку.

20. Додаткову вартість, створену на підприємстві, з урахуванням амортизаційних відрахувань відбиває показник:

- а) чистої продукції;
- б) нормативно-чистої продукції;
- в) умовно-чистої продукції;
- г) реалізованої продукції.

РОЗДІЛ 3 РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 10 ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

10.1 Поняття, класифікація та структура персоналу

Трудові ресурси – це працездатна частина населення, яка володіє фізичними та інтелектуальними можливостями, може виробляти матеріальні блага і надавати послуги. Трудові ресурси включають у себе як реальних працівників, уже зайнятих в економіці країни, так і потенційних, які не зайняті, але можуть працювати.

Частина трудових ресурсів є важливим елементом потенціалу підприємства, тобто його персоналом. Персонал є основним ресурсом підприємства, що складається з окремих працівників, які об'єднані певним чином та діють цілеспрямовано для досягнення цілей підприємства й особистих цілей. *Персонал підприємства* – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності й забезпечують господарську діяльність суб'єкта господарювання. У діяльності підприємства, крім постійних працівників, часто беруть участь інші працездатні особи, які працюють на підприємстві тимчасово, на підставі трудового договору (контракту).

Залежно від функцій, які виконують працівники на підприємстві, вони поділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Так, у промисловості до першої групи (промислово-виробничого персоналу) відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних структурних підрозділів і лабораторій, заводоуправлінь, складів, охорони, тобто всіх працівників, зайнятих у виробництві або безпосередньому його обслуговуванні.

До другої групи персоналу відносять працівників структур, які належать підприємству, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва, тобто працівників житлово-комунального господарства, навчальних і медичних закладів, дитячих садків та ясел, культурно-побутових установ тощо.

Залежно від характеру виконуваних функцій, персонал підприємства поділяється на такі категорії: робітники, керівники, спеціалісти, службовці.

Керівники – це працівники, які займають керівні посади на підприємствах та в їх структурних підрозділах, а також їхні заступники.

До *спеціалістів* відносять працівників, які виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи, зокрема: інженери, економісти, бухгалтери, інспектори, психологи, соціологи, фізіологи, техніки, нормувальники, юрисконсульти тощо.

Службовці – це працівники, які виконують суто технічну роботу і займаються діловодством, обліком, контролем, господарським та технічним обслуговуванням, зокрема: діловоди, обліковці, секретарі-друкарки, креслярі, стенографісти, касири тощо.

Робітники поділяються на *основних*, тобто безпосередньо зайнятих виконанням технологічних операцій з виготовлення продукції, і *допоміжних*, які виконують різноманітні допоміжні або підсобні операції.

При здійсненні господарської діяльності важливе значення має розподіл персоналу підприємства за професіями та спеціальностями. *Професія* – це особливий вид трудової діяльності, здійснення якої потребує певних теоретичних знань та практичних навичок. *Спеціальність* – це різновид трудової діяльності в межах даної професії, який має специфічні особливості й потребує від працівника додаткових (спеціальних) знань та навичок. Так, професія слюсаря охоплює спеціальності слюсаря-ремонтника, слюсаря-інструментальника, слюсаря-складальника; професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря-розточувальника.

Працівники кожної професії та спеціальності відрізняються рівнем кваліфікації. *Кваліфікація* – це рівень знань та трудових навичок, необхідний для виконання робіт певної складності за відповідною професією чи спеціальністю. За рівнем кваліфікації, робітники виконують різні за складністю роботи, мають неоднакову професійну підготовку і поділяються на чотири групи:

висококваліфіковані – робітники, які виконують особливо складні та відповідальні роботи (наприклад, ремонт і наладка складного обладнання тощо) і мають великий практичний досвід;

кваліфіковані – робітники, які виконують складні роботи (наприклад, метало- та деревообробні, ремонтні, будівельні тощо) і мають значний досвід роботи;

малокваліфіковані – робітники, які виконують нескладні роботи (певні складальні роботи, технічний нагляд тощо) і мають певний досвід роботи;

некваліфіковані – робітники, які виконують допоміжні та обслуговуючі роботи (вантажники, прибиральники, гардеробники) і не потребують спеціальної підготовки.

Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних довідників (характеристик). Конкретний рівень кваліфікації робітників визначається розрядами, які присвоюються їм залежно від теоретичної та практичної підготовки.

Кваліфікація керівників, спеціалістів та службовців залежить від характеру і рівня спеціальної підготовки, а також від практичного досвіду роботи. Залежно від цього їх поділяють на такі групи:

– *спеціалісти найвищої кваліфікації* (з вченими ступенями і званнями);

– *спеціалісти вищої кваліфікації* (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом);

- спеціалісти середньої кваліфікації (працівники з середньою, середньо-спеціальною освітою та певним практичним досвідом);
- спеціалісти-практики (без спеціальної освіти, але з значним досвідом роботи).

Зазначені категорії працівників на підприємстві призначаються на відповідну посаду згідно з штатним розкладом. *Штатний розклад* – це внутрішній нормативний документ підприємства, в якому зазначається перелік посад, які є на даному підприємстві, чисельність працівників за кожною з них і розміри їхніх місячних посадових окладів. Усі працівники, які своєю працею беруть участь у господарській діяльності підприємства на основі трудового договору (контракту, угоди), а також на основі інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством, становлять його *трудоий колектив*. Відсоткове співвідношення складу працівників за категоріями утворює *структуру персоналу* підприємства.

У практиці управління персоналом для обліку його наявності й руху використовують певні показники (табл. 10.1), які потребують порівняння з аналогічними показниками в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці.

Таблиця 10.1 – Показники наявності й руху персоналу підприємства

Показник	Алгоритм розрахунку
1. Коефіцієнт обігу прийому робітників	$K_{np} = \frac{Ч_{np}}{\bar{Ч}}$ <p>де $Ч_{np}$ – чисельність прийнятих на роботу, чол.; $\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність працівників, чол.</p>
2. Коефіцієнт обігу з вибуття робітників	$K_{виб} = \frac{Ч_{виб}}{\bar{Ч}}$ <p>де $Ч_{виб}$ – чисельність робітників, які залишили підприємство, чол.</p>
3. Плинність персоналу	$K_{пл} = \frac{Ч_{зв}}{\bar{Ч}}$ <p>де $Ч_{зв}$ – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних з виробництвом, чол.</p>
4. Стабільність персоналу	$K_{ст} = \frac{n}{\bar{Ч}}$ <p>де n – загальна сума років роботи на даному підприємстві</p>
5. Рівень дисципліни персоналу	$P_{\delta} = \frac{K_{н/я}}{T_{\phi}}$ <p>де $K_{н/я}$ – кількість неявок на роботу, людино-днів; T_{ϕ} – фактично відпрацьовано, людино-днів</p>
6. Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт	$k_{від.} = \frac{\bar{P}_m^{робітників}}{\bar{P}_m^{робіт}}$ <p>де $\bar{P}_m^{робітників}$ – середній тарифний розряд групи робітників; $\bar{P}_m^{робіт}$ – середній тарифний розряд групи робіт, що виконуються</p>

10.2 Планування чисельності персоналу підприємства

При моделюванні напрямів розвитку підприємства необхідно визначити оптимальну загальну чисельність персоналу для виконання виробничої програми, а також його чисельність за окремими категоріями.

Мета планування чисельності працівників – формування високопрофесійного оптимального за чисельністю складу персоналу для ефективної господарської діяльності й стабільного соціально-економічного розвитку трудового колективу підприємства. *Елементами планування є:*

- прогнозування спеціалізації і виробничого профілю підприємства;
- прогнозування номенклатури і обсягів виробництва продукції, робіт та послуг;
- вивчення й аналіз попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці;
- аналіз наявності працівників та потреби їх розподілу за структурними підрозділами, професіями, видами діяльності, робочими місцями;
- розробка програм, проектів, заходів щодо формування й використання персоналу підприємства з урахуванням застосування інновацій науково-технічного прогресу, зарубіжного й національного досвіду, прогресивних і міжнародних норм і стандартів.

Вихідними даними при плануванні персоналу є виробнича програма, норми витрат праці, баланс робочого часу.

При плануванні персоналу слід розрізняти явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

Явочна чисельність – це всі працівники, які з'явилися на роботу.

Згідно з Інструкцією зі статистики чисельності працівників, зайнятих у народному господарстві України, до *облікового* складу працівників підприємства повинні входити всі працівники, які прийняті на постійну, сезонну, а також на тимчасову роботу строком на один день і більше з дня зарахування їх на роботу. В обліковому складі працівників за кожний календарний день враховуються як фактично працюючі, так і відсутні на роботі з будь-яких причин, тобто всі працівники, які перебувають у трудових відносинах незалежно від форми договору. *Середньооблікова чисельність працівників* за звітний місяць обчислюється шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день звітного місяця, враховуючи святкові (неробочі) і вихідні дні, й ділення одержаної суми на число календарних днів звітного місяця.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватися для заміни тих, хто не виходить на роботу з поважних причин.

Планову чисельність виробничого персоналу підприємства можна визначити наступними методами (рис. 10.1):

- метод коригування базової чисельності;
- метод розрахунків на основі повної трудомісткості виготовлення продукції;
- метод підсумовування.

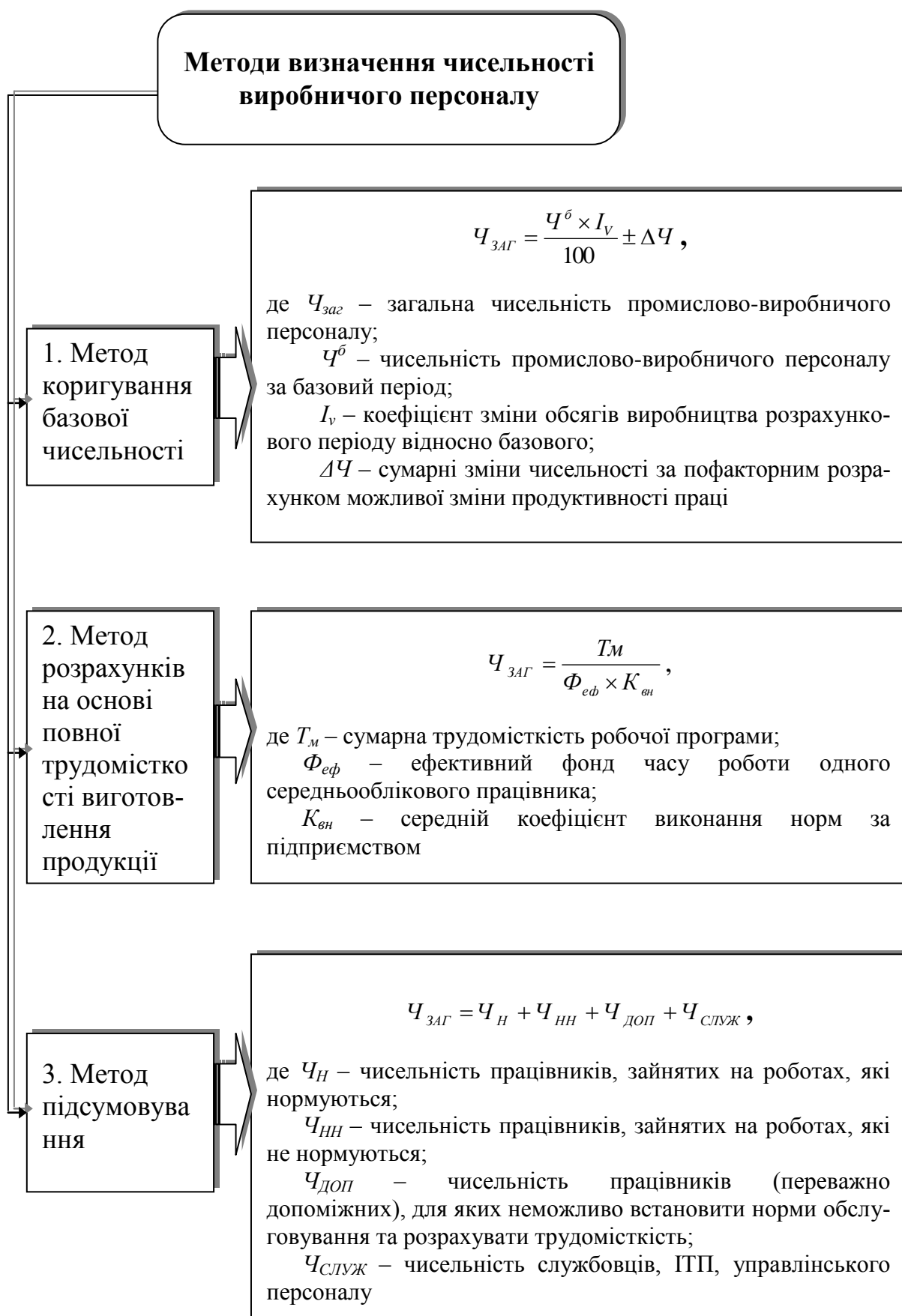


Рисунок 10.1 – Методи визначення чисельності виробничого персоналу

Планову чисельність окремих груп основних робітників можна розрахувати наступним чином (рис. 10.2).

Завершується планування чисельності працюючих розробкою заходів з підготовки кадрів і підвищення їхньої кваліфікації як на підприємстві, так і поза ним.



Рисунок 10.2 – Розрахунок планової чисельності окремих категорій робітників

10.4 Продуктивність праці як економічна категорія

Продуктивність праці як економічна категорія представляє собою результативність' (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних благ за одиницю часу.

Залежно від масштабності виконуваних трудових процесів розрізняють наступні види продуктивності праці:

- глобальну;
- локальну;
- індивідуальну.

Глобальною продуктивністю праці ($ПТ_2$) називається узагальнений показник народногосподарської ефективності праці по країні в цілому, який розраховується шляхом віднесення основних макроекономічних показників (валовий національний продукт ($ВНП$), валовий внутрішній продукт ($ВВП$), національний дохід ($НД$)) до чисельності зайнятих в суспільно-господарському виробництві ($чз$). Відтак, обчислюють виробіток валового національного продукту (валового внутрішнього продукту) ($ПТ_{n_1}$) та виробіток національного доходу ($ПТ_{n_2}$) в розрахунку на одного зайнятого в суспільному господарстві протягом встановленого періоду за формулами (10.1-10.2):

$$ПТ_{n_1} = ВНП / чз \quad (10.1)$$

$$ПТ_{n_2} = НД / чз \quad (10.2)$$

Локальною продуктивністю праці ($ПТ_л$) називають показник ефективності праці по галузях промисловості, по групі підприємств, що випускають однорідну продукцію. Він обчислюється як обсяг продукції (валової ($ВП$), товарної ($ТП$), чистої ($ЧП$)) виготовленої підприємством (галуззю, підгалуззю), до чисельності промислово-виробничого персоналу даного підприємства (галузі, підгалузі) ($Ч_{пвп}$) за формулою (10.3):

$$ПТ_л = ВП (ТП, ЧП) / Ч_{пвп} \quad (10.3)$$

Індивідуальною продуктивністю праці ($ПТ_1$) називається результативність праці на конкретному робочому місці, в конкретному цеху тощо. На конкретному робочому місці його ототожнюють з нормою виробітку по конкретному виду продукції, яка розраховується як кількість продукції в натуральному вираженні (Q), виготовленої за одиницю робочого часу ($Тр$) за формулою (10.4):

$$ПТ_1 = Q / Тр \quad (10.4)$$

Показник продуктивності праці займає центральне місце під час створення плану з інтенсифікації та підвищення ефективності трудової діяльності. Завдання щодо підвищення продуктивності праці орієнтує підп-

приємство на випуск продукції з найменшими трудовими витратами, стимулює зростання виробництва і одночасне зменшення собівартості продукції. Мобілізуюча, дійова сила цього завдання є більшою, коли на діяльність підприємства найменш впливають зміни зовнішнього середовища і воно повністю відображує дійсний трудовий внесок промислово-виробничого персоналу. Тому важливо застосувати такий показник, який може надати вірне представлення про реальний рівень і темп зростання продуктивності праці. В зв'язку з цим застосовують різні методи вимірювання продуктивності праці.

Залежно від того, як і в яких показниках (натуральних чи вартісних) визначається обсяг виготовленої підприємством продукції та витрати праці, розрізняють три основні методи вимірювання і обчислення продуктивності праці:

1. Натуральний.
2. Вартісний.
3. Трудовий.

При натуральному методі розрахунку продуктивності праці обсяг виготовленої підприємством продукції обчислюють в натуральних вимірниках (в одиницях ваги, об'єму, кількості, довжини). А сам показник має два прояви: часовий і персоніфікований. Часовий прояв продуктивності праці ($ПТ_{нат_1}$) відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (робіт, послуг) в натуральному вимірі (Q) за одиницю часу, витраченого на її виробництво ($Т_{еф}$) і визначається за формулою (10.5):

$$ПТ_{нат_1} = Q / Т_{еф} \quad (10.5)$$

Персоніфікований прояв ($ПТ_{нат_2}$) продуктивності праці відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) в натуральному вимірі (Q) одним працівником підприємства ($Ч_{пвп}$) і визначається за формулою (10.6):

$$ПТ_{нат_2} = Q / Ч_{пвп} \quad (10.6)$$

Переваги методу:

- зрозумілий і наочний розрахунок продуктивності праці;
- можливість визначення продуктивності за кількістю виготовленої продукції;
- можливість порівняння ефективності праці на стаціонарних робочих місцях. Недоліки методу:
 - не враховується якість продукції;
 - неможливо порівняти продуктивність праці, якщо в цеху (на підприємстві) виробляється неоднорідна продукція.

Для усунення останнього недоліку застосовують умовно-натуральний метод, в основі якого лежить визначення продуктивності праці ($ПТ_{ум-нат}$) з урахуванням коефіцієнтів якості (перевідних коефіцієнтів)

(κ_i). Продуктивність праці за умовно-натуральним методом визначається за формулою (10.7)

$$ПТ_{ум-нат} = \Sigma Q^* \kappa_i / Ч_{пвп} \quad (10.7)$$

Сфера застосування методу: в однономенклатурних виробництвах, коли підприємство (цех) виготовляє однорідну чи порівнювану продукцію.

В цехах (на підприємствах), де виробляється декілька видів продукції, яку неможливо порівняти за допомогою коефіцієнтів якості (перевідних коефіцієнтів), застосовують вартісний метод обчислення продуктивності праці.

При вартісному методі розрахунку продуктивності праці обсяг виготовленої підприємством продукції обчислюють у вартісних вимірниках. Показник має також два прояви: часовий і персоніфікований. Часовий прояв продуктивності праці ($ПТ_{варт_1}$) відтворює обсяг виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) у вартісному вимірі у вигляді валової ($ВП$) чи товарної ($ТП$) продукції за одиницю часу, витраченого на її виробництво ($Т_{еф}$) і визначається за формулою (10.8):

$$ПТ_{варт_1} = ВП (ТП) / Т_{еф} \quad (10.8)$$

Персоніфікований прояв ($ПТ_{варт_2}$) продуктивності праці відтворює обсяг виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) у вартісному вимірі у вигляді валової ($ВП$) чи товарної ($ТП$) продукції одним працівником підприємства ($Ч_{пвп}$) і визначається за формулою (10.9):

$$ПТ_{варт_2} = ВП (ТП) / Ч_{пвп} \quad (10.9)$$

Переваги методу:

- можливість застосування за умов багатноменклатурного виробництва з широким асортиментом виготовлюваної продукції;

- можливість визначення і характеристики динаміки і рівня продуктивності за асортиментом виготовленої продукції по підприємству і в цілому по галузі промисловості з обчисленням темпів зростання за будь-які проміжки часу.

Недоліки методу:

- за умови зміни асортименту вироблюваної продукції, а також в умовах спеціалізації і кооперування підприємств спотворюється дійсний показник продуктивності праці;

- запропонований показник продуктивності праці залежить від встановлених на продукцію цін, тобто якщо в плановому періоді в порівнянні зі звітним зростає частка продукції, на яку встановлено високі ціни, обсяг валової (товарної) продукції, а відтак і виробіток на одного працівника теж

зростають, навіть коли обсяги продукції в натуральному відтворенні та її трудомісткість залишилися незмінними;

– залежність від змін виробничої структури підприємства (з однієї сторони, розгалуженість виробництва може призвести до ненавмисних втрат при обчисленні загальної валової продукції в цілому по підприємству, з іншої – організація власного виробництва напівфабрикатів всупереч отриманню їх ззовні чи внаслідок об'єднання підприємств збільшує показник валової (товарної) продукції, тим самим збільшуючи показник продуктивності праці);

– орієнтація показника продуктивності праці на матеріаломісткість здебільшого на вартість минулої, уречевленої праці (сировини, матеріалів, палива, амортизації) порівняно з вартістю живої праці, що призводить до невідповідності встановлюваних на продукцію цін її трудомісткості на кожному окремо взятому підприємстві, а відтак спотворюється показник валової (товарної) продукції, і, як наслідок, – показник продуктивності праці.

Для усунення останнього недоліку часто застосовують методи обчислення продуктивності праці за умовно-чистою чи чистою продукцією.

Чистою продукцією (*ЧП*) називається обсяг виготовленої підприємством продукції у вартісному відтворенні з урахуванням тільки живої праці, іншими словами це наново створена вартість на підприємстві. Вона розраховується як різниця між валовою продукцією (*ВП*) та вартістю минулої, уречевленої праці, тобто прямими матеріальними витратами (*Вм*) на сировину, матеріали, паливо, енергію тощо і амортизацією основних фондів та нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції (*Ар*), отже, включає суму оплати живої праці (*ЗП*) з обов'язковими відрахуваннями (*ВЗП*) та заплановану до отримання частину прибутку (*ΔП*). Відтак продуктивність праці за методом чистої продукції визначається як відношення суми чистої продукції до чисельності промислово-виробничого персоналу (*Чнвп*) за формулою (10.10):

$$ПТ_{чп} = \frac{ЧП}{Чнвп} = \frac{ВП - Вм - Ар}{Чнвп} = \frac{ЗП + ВЗП + \Delta П}{Чнвп} \quad (10.10)$$

Умовно-чистою продукцією (*УЧП*) називається обсяг виготовленої підприємством продукції у вартісному відтворенні з урахуванням живої і частково-уречевленої минулої праці. Вона розраховується як різниця між валовою продукцією (*ВП*) та вартістю минулої, уречевленої праці, тобто прямими матеріальними витратами (*Вм*) на сировину, матеріали, паливо, енергію тощо, отже, включає суму оплати живої праці (*ЗП*) з обов'язковими відрахуваннями (*ВЗП*) та з урахуванням амортизації основних фондів та нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції (*Ар*), а також заплановану до отримання частину прибутку (*ΔП*). Відтак продуктивність праці за методом умовно-чистої продукції визначається як відношення суми умовно-чистої продукції до чисельності промислово-виробничого персоналу (*Чнвп*) за формулою (10.11):

$$\text{ПТУчп} = \frac{\text{УЧП}}{\text{Чнвп}} = \frac{\text{ВП} - \text{Вм}}{\text{Чнвп}} = \frac{\text{ЗП} + \text{ВЗП} + \text{Ар} + \text{ΔП}}{\text{Чнвп}} \quad (10.11)$$

Сфера застосування методу: в багатоменклатурних виробництвах, коли підприємство (цех) виготовляє різноманітну продукцію, а також при складній розгалуженій структурі підприємства.

Найбільш об'єктивні і точні показники рівня і динаміки продуктивності праці забезпечує трудовий метод її обчислення, при якому вимірювання рівня і динаміки продуктивності праці здійснюється за показником трудомісткості випуску продукції

При трудовому методі обчислення продуктивності праці трудомісткість одиниці продукції (T_m) визначається як відношення фонду витраченого робочого часу ($Te\phi$) до кількості виготовленої продукції в натуральному відтворенні (Q). Отже, фактична трудомісткість (T_m), або витрати робочого часу на одиницю продукції, визначається за формулою (10.12):

$$T_m = Te\phi / Q \quad (10.12)$$

Трудомісткість (T_m) також може бути визначена як кількість праці, витраченої працівниками для виробництва визначеної продукції, шляхом ділення кількості відпрацьованих ними людино-годин ($\text{Чнвп} * Te\phi$) на кількість виробленої продукції в натуральному відтворенні (Q) за формулою (10.13):

$$T_m = (\text{Чнвп} * Te\phi) / Q \quad (10.13)$$

Переваги методу:

– можливість вимірювання будь-яких витрат праці за умов багатоменклатурного виробництва з широким асортиментом виготовлюваної продукції;

– об'єктивне і точне визначення динаміки і рівня продуктивності праці;

– зміна асортименту продукції чи організаційної структури підприємства не спотворює показників продуктивності праці.

Недоліки методу:

-- запропонований показник продуктивності праці не залежить від встановлених на продукцію цін, він не орієнтований на цінові детермінанти, хоча в деяких випадках припускається розрахунок трудомісткості на одиницю виготовленої продукції у вартісному відтворенні.

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці потребує класифікації чинників її росту. Всі чинники зростання продуктивності праці діляться на:

– зовнішні;

– внутрішні.

Зовнішні чинники – це ті, які об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства – стратегія і політика, законодавство, ринок, зрушення в суспільстві, природні ресурси.

Внутрішні чинники – ті, на які підприємство може безпосередньо впливати – продукція, технологія, матеріали, енергія, персонал.

Крім того на продуктивність праці впливають фактори, які групуються в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки і технології, застосування нових видів сировини, матеріалів);

- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління організацією);

- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі у прибутках);

- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки і перепідготовки кадрів);

- природні умови та географічне розміщення підприємств.

Підвищити продуктивність праці можна двома способами:

- нарощування обсягу виробництва;

- скорочення чисельності працюючих.

Обидва способи дозволяють зменшити витрати на виробництва – зростання обсягу виробництва при незмінній чисельності дає економію умовно-постійних витрат у с/в продукції, а зменшення чисельності при сталих обсягах виробництва дає економію зарплати і відрахувань на неї.

Деталізована класифікація чинників для зростання продуктивності праці на підприємстві подана у таблиці 10.2

Загальний вплив чинників на зміни в продуктивності праці на підприємстві визначаються в такому порядку:

- розраховується вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу в розрахунковому періоді, тобто умовна чисельність, яка б була необхідною для забезпечення планового обсягу виробництва;

- визначається зміна вихідної чисельності під впливом окремих чинників продуктивності праці, а також сумарна зміна чисельності;

- розраховується загальний приріст продуктивності праці у розрахунковому періоді.

Економія чисельності за рахунок скорочення внутрішніх простоїв:

- внутрішні простоя в розрахунковому та базовому періоді, %.

Якщо неможливо зробити розрахунки (особливо це стосується економічних та соціальних факторів), то зростання продуктивності праці роблять на основі ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами.

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства, що спрямовані на підвищення результатів їхньої діяльності підприємства.

Таблиця 10.2 – Класифікація чинників зростання продуктивності праці

Чинники	Заходи
Структурні зрушення у виробництві	- зміна питомої ваги окремих видів продукції (послуг) та виробництв
Підвищення технічного рівня виробництва	- заміна діючих технічних
Удосконалення управління, організації виробництва та праці	- удосконалення структур та раціональний розподіл функцій управління; - запровадження раціонального розподілу та організації праці робітників; - збільшення реального фонду робочого часу; - поліпшення ергономічних характеристик праці
Збільшення обсягів виробництва	- відносне зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу завдяки зростанню обсягів виробництва
Галузеві фактори	- збільшення робочого періоду в сезонних виробництвах; - змінювання геологічних умов видобутку та корисних компонентів руди
Наведення та освоєння нових виробничих об'єктів	- диверсифікація виробництва та введення в дію нових цехів.

Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. І основу будь-якої моделі мотивації накладають передусім психологічні аспекти.

10.4 Система мотивації праці

Дуже часто добре розроблені плани залишаються не реалізованими. Не досить визначити, хто конкретно, які дії і в які строки має виконати, треба ще належним чином скоординувати працю підлеглих для ефективного виконання дорученої справи.

Спонування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і задач є об'єктивною необхідністю й усвідомлюється всім персоналом перебільшення значення матеріальних стимулів. У результаті проведених досліджень було встановлено керівниками. Однак протягом тривалого періоду наука управління, що задоволеність працівників матеріальними умовами праці (заробітна плата, допомоги й ін.) далеко не в усіх випадках приводить до підвищення продуктивності праці. Як показує практика, найбільш ефективними стимулюючими факторами є відповідність роботи яка виконується, щодо потреб людини в самоствердженні як особистості і можливість самовираження.

Наприклад, у результаті одного з численних опитувань робітників, проведених з метою з'ясування їхнього ставлення до праці, було встановлено, що найголовнішими їхніми бажаннями є впевненість у постійній за-

йнятості, потім потреба у визнанні та повазі, а також інтерес до роботи. Розмір же заробітної плати займав одне з останніх місць у списку першочергових потреб робітників.

Подібні настрої працівників змушують керівників підприємств надавати більшого значення не адміністративним методам управління і матеріального стимулювання, а мотивації праці.

Система мотивації характеризує сукупність взаємопов'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства.

Мотивація – процес заохочення людей до ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей організації шляхом формування мотивів.

Мотив – внутрішнє бажання людини діяти певним чином для задоволення своїх потреб. Мотиви виникають під впливом мотиваторів. Мотиватор – усе те, що спонукає людину діяти певним чином. Процес мотивації поділяють на чотири основні етапи:

1. Виникнення потреб.
2. Розробка стратегії і пошук шляхів задоволення потреб.
3. Визначення тактики діяльності і поетапне її здійснення.
4. Задоволення потреб й одержання матеріальної чи духовної винагороди.

Мотивація праці – це бажання працівників задовольнити свої потреби через трудову діяльність. Мотивація праці – це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволеній їх власних потреб. Головні важелі мотивації – стимули і мотиви. Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи та ін.

Отже, мотивація – це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації. Мотивація потрібна для ефективного виконання робіт і реалізації управлінських рішень. Поза мотивацією ніяка цілеспрямована діяльність неможлива.

Мотивація використовується в керуванні людьми протягом тисячоліть і традиційно визначено три її види: економічна, владна і соціальна. У середні віки найчастіше використовували владну мотивацію, жорстко спонукаючи працівників до виконання дій; а також різні види матеріальної (економічної) винагороди – натуральні виплати, заробітну плату та ін. Таке поєднання владної і економічної мотивації дістало назву політики «батога і пряника». Однак слід зазначити, що тоді мотивація здійснювалася несвідомо, люди ще не знали природи мотивації, механізмів спонукання до діяльності.

Першою спробою зрозуміти сутність мотивації можна вважати концепцію «економічної людини» А. Сміта. Наприкінці XVIII ст. він спостерігав, як маси зубожілих селян наповнили англійські міста і були згодні на будь-яку найважчу роботу за мінімальну платню. Висновок А. Сміта поля-

гав у тому, що людина завжди прагнучиме поліпшити своє економічне становище, і, отже, спонукатиметься до діяльності.

Економічної концепції мотивації дотримувався Ф. Тейлор та інші представники школи наукового управління. Разом з тим вони розуміли недостатність і принципову помилковість оплати праці на мінімально достатньому для виживання рівні. Представники школи наукового управління зробили економічну мотивацію більш ефективною, запропонувавши оплачувати працю робітників пропорційно до їхнього трудового внеску. Поєднання економічної мотивації з методами раціональної організації праці зумовило небувале раніше зростання продуктивності і ефективності виробництва. З початку ХХ ст. методи матеріальної мотивації набули значного поширення. Однак поступово у зв'язку з розвитком техніки і технології, піднесенням рівня добробуту і освіти людей, вагомість економічної мотивації почала слабнути. Люди почали звертати увагу і на інші фактори. Тому виникла необхідність використання соціальних і психологічних аспектів мотивації.

Перші наукові концепції мотивації було сформульовано в зарубіжній науковій літературі в 40-х роках. Дослідження в цій галузі тривають і досі. Сучасні концепції мотивації можна поділити на дві групи: змістовні і процесуальні.

Сучасні теорії мотивації значною мірою ґрунтуються на результатах психологічних досліджень і спрямовані насамперед на визначення переліку і структури потреб людей. Потреби розглядаються в даному контексті як усвідомлена відсутність чого-небудь, що викликає спонукання до дії, і розділяються на первинні (природжені) і вторинні (що утворюються в ході придбання певного життєвого досвіду).

Змістовні концепції мотивації ґрунтуються на дослідженні внутрішніх спонукань або потреб, які примушують людей діяти певним чином. На відміну від змістовних, процесуальні концепції спрямовані на дослідження поведінки людей. Зазначені теорії не виключають, а доповнюють одна одну і широко використовуються у практиці управління.

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

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

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

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

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

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

Людина, яка відчуває голод, спочатку прагнуче знайти їжу, а вже потім будуватиме житло. Живучи в безпеці, людина спонукатиметься до діяльності потребою у соціальних контактах, а потім почне прагнути поваги оточуючих. Тільки потім поведінка людини визначатиметься потребою самовиявлення. Причому, оскільки розвиток людини як особистості ніколи не припиняється, остання потреба ніколи не може бути повністю задоволеною. Практичне використання ієрархії потреб А. Маслоу пов'язане з визначенням керівником тієї потреби, якою в певний момент керується працівник. Згідно з цим керівник може вибрати певний мотивуючий вплив на конкретного працівника. Так, якщо працівник на рівні фізіологічних потреб або потреб у безпеці, найкраще використовувати економічну мотивацію, яка дасть йому змогу завдяки ефективній праці задовольнити зазначені потреби. Проте надалі, коли нижчі потреби задоволені, керівникам необхідно використати й інші підходи: надання можливості спілкування на робочому місці, більш змістовної і відповідальної праці, створення духу єдиної команди, делегування підлеглим додаткових прав і повноважень, просування по службі, розвиток у підлеглих творчих здібностей.

Разом з тим концепція А. Маслоу не є бездоганною. Насамперед ієрархія потреб слабо враховує індивідуальність людей. Для однієї людини найбільш важливою може бути потреба у самовиявленні, для другої – у повазі, а третьої – у безпеці. Крім того, потреби не задовольняються дискретно. Так, задовольняючи фізіологічну потребу, людина водночас потребує соціальних контактів, поваги.

Теорія потреб Маслоу і його послідовників (Херцберг, Макгрегор) знаходить своє вираження в розроблених на підприємствах конкретних системах мотивації (стимулювання) праці. Основними формами мотивації (стимулювання) працівників підприємства є:

1. Заробітна плата, що характеризує оцінку внеску працівника в результати діяльності підприємства (абсолютна величина і співвідношення з рівнем оплати інших працівників підприємства). Вона повинна бути порівнювана і конкурентоспроможна з оплатою праці на аналогічних підприємствах галузей і регіонів. Заробіток працівника визначається залежно від його кваліфікації, особистих здібностей і досягнень у праці і включає різні доплати і премії. До нього додаються доходи від участі в прибутках і в акціонерному капіталі підприємства.

2. Системи внутрішньофірмових пільг працівникам підприємства:

- субсидоване і пільгове харчування, установлення на підприємстві автоматів для продажу гарячих напоїв і закусок;

- продаж продукції підприємства своїм працівникам зі знижкою (наприклад 10 % і більше);

- повна чи часткова оплата витрат на проїзд працівника до місця роботи і назад;
 - надання своїм працівникам безвідсоткових позик чи позик з низьким рівнем відсотка;
 - надання права користування транспортом фірми;
 - оплата лікарняних листів понад визначений рівень, страхування здоров'я працівників за рахунок підприємства;
 - ефективне преміювання, доплати за стаж роботи на підприємстві.
3. Нематеріальні (неекономічні) пільги і привілеї персоналу:
- надання права на гнучкий графік роботи;
 - надання відгулів, збільшення тривалості оплачуваних відпусток за певні досягнення і успіхи в роботі;
 - достроковий вихід на пенсію та ін.

4. Існують заходи, що підвищують змістовність праці, самостійність і відповідальність працівника, що стимулюють його кваліфікаційне зростання. Залучення працівників до управління підприємством також підвищує їхню мотивацію.

Критика змістовних теорій указує на необхідність сприйняття мотивації як процесу вірогідності. На користь цього доводу свідчить практика управління, де більшість рішень має характер вірогідності, що визначене перебігом життя як безперервного ланцюга взаємозв'язаних подій з певною вірогідністю.

Процесуальні теорії показують, яким чином людина розподіляє зусилля для досягнення поставлених цілей і, залежно від конкретних умов, вибирає певний тип поведінки.

Розглянемо основні процесуальні теорії мотивації: теорію очікувань та теорію справедливості.

Теорія очікувань ґрунтується на тезі про те, що людина, досягти певної мети, виробляє адекватний стиль поведінки, сподіваючись на отримання бажаного результату; наявність активної потреби не є єдиною умовою мотивації людини до ефективної діяльності.

Щодо аналізу мотивації до праці теорія сподівання розглядає певні взаємозв'язки.

1. Взаємозв'язок між витратами праці і результатами її. Наприклад, студент сподівається, що додаткові зусилля в навчанні дадуть йому змогу здобути нові знання; комерційний директор торгового підприємства прагне укласти більшу кількість договорів з постачальниками внаслідок більш активної діяльності. Наявність взаємозв'язку між витратами праці і результатами її сприяє мотивації працівників.

2. Взаємозв'язок між результатами діяльності і винагородою за неї. Цей взаємозв'язок передбачає очікування певної винагороди за досягнуті результати. Так, студент за свої знання очікує високих екзаменаційних оцінок, комерційний директор – грошової премії. Відсутність взаємозв'язку між результатами і винагородою демотивує працівників.

3. Цінність винагороди – передбачення ступеня відносного задоволення, що відчуває працівник, який дістав певну винагороду. Оскільки потреби у людей різні, відрізняються і їхні побажання щодо винагород. Так, винагорода, яка цінна для одного працівника, може не мати ніякої цінності для іншого. Наприклад, для менеджера винагородою може бути просування по службі, а не грошова премія.

Співвідношення трьох чинників називається моделлю мотивації Вруму й записується у вигляді виразу:

$$\text{Мотивація} = (Z-P) * (P-B) * \text{валентність}$$

де Z – витрати праці;

P – очікувані результати;

B – винагорода.

Відповідно до теорії Врума, зменшення значення хоча б одного співмножника в даному виразі веде до ослаблення мотивації і, відповідно, до низьких результатів. Керівник повинен сформулювати високий, але достатньо реалістичний рівень вимог до підлеглих і, в разі погребі, вселити їм, що вони можуть досягти поставлених цілей, якщо докладуть усіх зусиль. При правильній постановці така методика дає досить добрі результати, особливо якщо поєднується з розумною політикою відносно винагороди.

Теорія справедливості ґрунтується на тому, що люди суб'єктивно оцінюють співвідношення винагороди до затрачених зусиль і потім співвідносять його з винагородою інших людей, які виконують аналогічну роботу. Якщо порівняння свідчить про дисбаланс або несправедливість, тобто людина вважає, що її колега одержав за таку саму роботу більшу винагороду, то у неї виникає психологічне напруження, вона відчуває себе скривдженою. Це напруження необхідно зняти, тобто відновити справедливість.

Дійсно відновити баланс або справедливість можна, змінивши або рівень витрачених зусиль, або винагороду. Якщо працівник вважає, що йому недоплачують порівняно з колегою, він може або почати працювати менш інтенсивно, або прагне підвищити винагороду, вступаючи в переговори з керівником. Практика свідчить, що більш правдоподібною є перша альтернатива. Працівник може також вважати, що йому переплачують. У цьому разі він може або залишити на попередньому рівні свою інтенсивність праці, або, що менш імовірно, спробує збільшити її.

Основний висновок теорії справедливості полягає в тому, що поки людина не вважатиме, що одержує справедливу винагороду, вона не буде ефективно працювати. При цьому слід мати на увазі відносність оцінок. Працівник, який вважає, що його винагорода несправедлива, може помилятися. Для запобігання негативним наслідкам, що викликають відчуття несправедливості, керівники не повинні давати приводу для подібних оцінок. Критерії винагороди повинні бути чіткими і доводити їх слід до всіх працівників. Корисно також оцінювати індивідуальні результати кожного працівника.

Виділяють два види мотивації: внутрішню і зовнішню. Внутрішня пов'язана з інтересом до діяльності, зі значимістю виконуваної роботи, зі свободою дій, можливістю реалізувати себе, а також розвивати свої вміння і здібності. Зовнішня мотивація формується під дією зовнішніх факторів, таких як умови оплати праці, соціальні гарантії, можливість просування по службі, похвала або покарання керівником і т. ін. Вони мають вплив, але не обов'язково на тривалий період. Більш ефективною є така система факторів, яка впливатиме як на зовнішню, так і на внутрішню мотивацію.

До факторів, які зумовлюють поведінку працівника і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать:

- фізичний тип особистості;
- рівень самосвідомості та освіченості;
- професійна підготовка;
- психологічний клімат у колективі;
- вплив зовнішнього середовища.

Формування активної дійової системи мотивації ґрунтується на постійному аналізі й удосконаленні відносин між:

- роботодавцями і найманими працівниками;
- керівниками та їхніми підлеглими;
- конкуруючими групами працівників;
- групами, що виконують споріднені функції.

На рівні підприємства система мотивації повинна ґрунтуватися на таких вимогах:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;
- підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети.

Методи мотивації підлягають такій класифікації:

1. Економічні (прямі):

- форми та системи оплати праці;
- премії;
- участь у прибутках;
- оплата навчання.

2. Економічні (непрямі):

- пільгове харчування;
- доплата за стаж;

– пільгове користування житлом, транспортом, спортивними спорудами тощо.

3. Моральні:

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

Методи мотивації поділяються також на:

- а) індивідуальні та групові;
- б) внутрішні й зовнішні.

До внутрішніх відносять задоволення від виконаної роботи, відчуття власної компетентності та самоповаги. Зовнішні – це винагорода, що забезпечується керівником.

Зовнішня винагорода безпосередньо пов'язана із системою стимулювання, яка включає три рівні: визнання заслуг працівника керівництвом, матеріальні стимули залежно від величини трудового вкладу та можливість підвищення по службі.

10.5 Оплата праці. Форми та системи оплати праці

Питання організації заробітної плати і формування її рівня становлять основу соціально-трудових відносин у суспільстві, бо включають нагальні інтереси всіх учасників трудового процесу. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники. Тому в жодній країні світу питання регулювання оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, хоча методи, сфера, масштаби державного втручання в ці процеси в кожній країні різні.

Міжнародна організація праці в своєму статуті одним з основних завдань проголосила досягнення «гарантії заробітної плати, що забезпечує задовільні умови життя,... визнання принципу рівної оплати за рівну працю...». Міжнародні трудові норми, зокрема Конвенція МОПІ № 95 «Охорона заробітної плати», так тлумачать заробітну плату: «Термін «заробітна плата» означає будь-яку винагороду або заробіток, що обчислюється в грошах, котрі підприємець виплачує за працю, яка або виконана, або має бути виконана, або за послуги, які або надані, або мають бути надані».

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» сутність заробітної плати визначається як «винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу».

В економічній теорії, заробітна плата – це ціна робочої сили, яка відповідає вартості предметів споживання і послуг, що забезпечують відтворення робочої сили, задовольняючи фізичні і духовні потреби працівника і членів його сім'ї.

Отже, сутність поняття «заробітна плата» складна, багатомірна і потребує вивчення з різних позицій:

1. Заробітна плата – це економічна категорія, яка відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.

2. Заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за викопану роботу.

3. Заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту і пропозиції, виражає ціну використання робочої сили.

4. Для найманого працівника заробітна плата – це основна частина його доходу, який він отримує за реалізацію своєї здатності до праці.

5. Для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат виробництва, що забезпечує матеріальну зацікавленість працівників у високопродуктивній праці.

Основним законодавчим актом державного регулювання заробітної плати в Україні є закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. Цей закон складається з п'яти розділів, в яких визначаються: загальні положення щодо визначення заробітної плати, її структури, систем організації, мінімальної заробітної плати; державне регулювання оплати праці, яке включає визначення сфери державного регулювання оплати праці, умови визначення мінімальної заробітної плати, порядок встановлення мінімальних ставок заробітної плати, тощо; договірне регулювання заробітної плати, яке визначає системи договірного регулювання оплати праці, організацію оплати праці на підприємствах різних форм власності і господарювання та ін.; права працівників на оплату праці та їх захист, де передбачено проголошення гарантій дотримання прав щодо оплати праці, обмеження розміру відрахувань із заробітної плати, захист прав працівників у разі банкрутства підприємства, вирішення трудових спорів з питань заробітної плати, індексація заробітної плати тощо. У розділі «Заклучні положення» визначаються контроль за додержанням законодавства про працю і відповідальність за порушення законодавства про оплату праці. Крім державного регулювання заробітної плати, існує договірне її регулювання.

У механізмі регулювання заробітної плати вихідною базою є встановлення її мінімального розміру. Рекомендація Міжнародної організації праці проголошує, що основною метою встановлення мінімальної заробітної плати повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати. Згідно із Законом України «Про оплату праці», мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче від якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання.

Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

– вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників у міру стабілізації та розвитку економіки країни;

– загального рівня середньої заробітної плати;

– продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Мінімальна заробітна плата повинна встановлюватися в розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України, як правило, один раз на рік під час затвердження Державного бюджету України.

Як соціально-економічна категорія, заробітна плата служить основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільного виробництва, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, є засобом перерозподілу кадрів за галузями народного господарства.

Основними видами заробітної плати є номінальна, і реальна заробітна плата. Перша з них означає суму грошей, яку отримують працівники за свою працю. Друга – засвідчує кількість товарів і послуг, які працівник може придбати за зароблену суму грошей. Реальна заробітна плата перебуває в певному співвідношенні із номінальною:

$$I_{рзі} = I_{нзі} / I_{ц} \quad (10.14)$$

де $I_{рзі}$ – індекс реальної заробітної плати, визначений за певний період;

$I_{нзі}$ – індекс номінальної заробітної плати за цей же період;

$I_{ц}$ – індекс цін, обчислений за період.

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової заробітної плати, які перебувають, приблизно, у співвідношенні: 70 % – основна заробітна плата, 30 % – додаткова.

Основна заробітна плата нараховується за виконану роботу за тарифними ставками, відрядними розцінками чи посадовими окладами і не залежить від результатів господарської діяльності підприємства. Вона включає такі виплати: оплату за фактично відпрацьовані людино-години, доплати за суміщення професій, за багатOVERстатне обслуговування, за класність, виплату міжрозрядної різниці, персональні надбавки, доплати за роботу в нічний час, доплату незвільненим бригадирам за керівництво бригадою, за навчання учнів, доплати відрядникам у зв'язку зі змінами умов роботи, оплату простоїв не з вини працівника, оплату за понаднормовану роботу тощо.

Оскільки основна заробітна плата визначається за тарифною системою, розцінками з оплати праці за одиницю праці (роботи), то її називають базовою (тарифною).

Додаткова заробітна плата – це складова заробітної плати працівників, до якої включають витрати на оплату праці, не пов'язані з виплатами за фактично відпрацьований час. Нараховують додаткову заробітну плату залежно від досягнутих і запланованих показників, умов виробництва, кваліфікації виконавців.

Додаткова заробітна плата включає окремі види преміювання, винагороди та інші види заохочення, визначені Положенням з оплати праці підприємства. Розміри додаткової заробітної плати залежать від результатів господарської діяльності та виплат за рахунок власних коштів (прибутку) підприємств. Джерелом додаткової оплати праці є фонд матеріального стимулювання, який створюється за рахунок прибутку. Розмір останнього не може бути гарантованим і змінюється зі зміною результатів господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата в системі товарно-грошових відносин виконує низку функцій.

Функція заробітної плати *відтворювальна* полягає в забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь. Ця функція тісно пов'язана з особливостями державного регулювання заробітної плати, із встановленням на державному рівні такого її мінімального розміру, який забезпечував би відтворення робочої сили.

Функція заробітної плати *регульовальна*, або *ресурсно-розміщувальна*, полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури. В ринкових умовах вища заробітна плата на ефективніших робочих місцях стимулює перехід сюди працівників з неефективних робочих місць.

Функція заробітної плати *соціальна*, або *розподільча*, відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва. Заробітна плата виступає індивідуальною часткою працівника в новоствореному доході. Соціальне значення цієї функції заробітної плати полягає в забезпеченні соціальної справедливості, по-перше, при розподілі доходу між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, і по-друге, при розподілі між найманими працівниками у відповідності з результатами їх трудового внеску.

Функція заробітної плати *стимулювання* полягає у встановленні залежності її розміру від кількості і якості праці конкретного працівника, його трудового внеску у результати роботи підприємства. Ця залежність повинна бути такою, щоб заохочувати до постійного покращання результатів праці.

Функція *формування платоспроможного попиту* населення призначена узгоджувати платоспроможний попит населення, з одного боку, і виробництво споживчих товарів – з іншого. Оскільки платоспроможний попит формується під дією двох основних факторів – потреб та доходів населення, то за допомогою заробітної плати в ринкових умовах встановлюються пропорції між товарною пропозицією та попитом.

Для забезпечення реалізації заробітною платою своїх функцій необхідне дотримання таких принципів:

- підвищення реальної заробітної плати на основі зростання ефективності суспільного виробництва та праці;
- диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника в результати діяльності підприємства, від соціально-економічної значущості роботи, від місцеположення підприємства, його галузевої належності тощо;
- недопущення дискримінації в оплаті праці за статтю, віком, національністю тощо;
- державне регулювання оплати праці на основі встановлення мінімальної заробітної плати, підтримання певного рівня життя населення;
- врахування впливу ринку праці на рівень оплати праці;
- простота і зрозумілість форм і систем оплати праці для працівників підприємства. Останні повинні чітко розуміти, від чого саме залежить розмір їхньої заробітної плати.

На підставі названих принципів створюється організація заробітної плати на підприємстві. Під організацією зарплати розуміють її побудову, приведення її елементів у певну систему, що забезпечує взаємозв'язок кількості і якості праці з розмірами заробітної плати.

Механізм організації праці складається з таких елементів:

- ринкового регулювання;
- державного регулювання;
- колективно-договірного регулювання;
- механізму визначення індивідуальної заробітної плати безпосередньо на підприємстві з використанням таких елементів, як тарифна система або безтарифна модель, нормування праці і т. ін.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємства здійснюється на основі системи угод, які укладаються на державному рівні (генеральна угода), на галузевому рівні (галузева угода), регіональному (регіональна угода) і виробничому (колективний договір) рівнях згідно з Законом України «Про колективні договори і угоди».

Генеральна тарифна угода укладається між Кабінетом міністрів України Українською спілкою промисловців і підприємців і профспілковими організаціями України. Нею на державному рівні регулюються основні принципи і норми реалізації соціально-економічної політики і трудових відносин, зокрема це стосується:

- гарантій праці і забезпечення продуктивної зайнятості;
- мінімальних соціальних гарантій оплати праці і доходів усіх груп і верств населення, які забезпечували б пристойний рівень життя;
- розміру прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів соціального страхування;
- трудових відносин, режимів праці і відпочинку;
- умов охорони праці і навколишнього середовища;
- задоволення духовних потреб населення;

– умов збільшення фондів оплати праці і встановлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці.

Галузевою угодою регулюються такі принципи і норми соціально-економічної політики:

– нормування і оплата праці; встановлення для підприємств галузі мінімальних гарантій заробітної плати відповідно до кваліфікації на основі єдиної тарифної сітки по мінімальній межі;

– встановлення мінімальних для підприємств галузі мінімальних розмірів доплат і надбавок з урахуванням специфіки умов праці окремих професійних груп і категорій працівників галузі (підгалузі);

– встановлення мінімальних соціальних гарантій, компенсацій і пільг у галузі праці і зайнятості;

– трудові відносини;

– умови охорони праці;

– житлово-побутове, медичне, культурне обслуговування, організація оздоровлення і відпочинку працівників підприємств;

– умови підвищення фондів оплати праці на підприємствах;

– встановлення міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці. Галузеві угоди не повинні погіршувати становища працівників порівняно з генеральною угодою.

Угоди на регіональному рівні регулюють норми соціального захисту найманих працівників підприємств, включаючи більш високі порівняно з генеральною угодою гарантії, компенсації і пільги.

Безпосередньо робота з організації заробітної плати на підприємстві полягає у виборі моделі формування заробітної плати, виборі форм і систем заробітної плати, розробці умов і правил преміювання.

Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників є тарифно-посадова система, основними складовими якої є: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки і ставки; схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка.

Тарифно-кваліфікаційний довідник – це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт, та призначається для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки та підвищення кваліфікації працівників.

Тарифна сітка – це шкала, яка складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів, які визначають у скільки разів тарифна ставка даного розряду більша за тарифну ставку першого розряду, тарифний коефіцієнт якої дорівнює одиниці.

Тарифна ставка – це норма оплати праці за одиницю відпрацьованого часу. Тарифна ставка першого розряду є найменшою (дорівнює мінімальній заробітній платі на даний період часу), а оплата праці для інших розрядів визначається множенням тарифної ставки першого розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

При організації заробітної плати на підприємстві має місце впровадження її різноманітних форм і систем.

При визначенні розміру заробітку за основу розрахунку беруть або кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів або годин, протягом яких працівник був фактично зайнятий на підприємстві. Такому поділу вимірників затрат праці відповідають наступні дві форми заробітної плати – відрядна і погодинна.

Відрядна заробітна плата визначається кількістю та складністю виконаних робіт на підставі нормованих розцінок на одиницю роботи і застосовується за таких умов, коли можна визначити обсяг виконаної роботи чи виробленої продукції окремим працівником; коли існує можливість використання технічного нормування праці; коли кількісні показники роботи безпосередньо залежать від конкретного працівника.

Відрядна форма оплати праці включає наступні системи:

– *пряма відрядна оплата* визначається з урахуванням виконаного обсягу роботи або виробленої продукції на підставі відрядної розцінки за наступною формулою:

$$ЗП_{\text{відр}} = EP_{\text{відр}_i} - Vi \quad (10.15)$$

де $P_{\text{відр}}$ – відрядна розцінка на виріб i -го виду;

Vi – кількість виробів i -го виду, шт.

Відрядна розцінка розраховується за формулою:

$$P_{\text{відр}_i} = Cn^{\text{нор}} \quad (10.16)$$

де Cn – погодинна тарифна ставка;

нор – норма часу на один виріб, хв;

– *відрядно-преміальна заробітна плата* передбачає, що заробіток робітника складається з відрядного заробітку та премії за виконання і перевиконання установлених планових (нормативних) кількісних і якісних показників;

– *відрядно-прогресивна заробітна плата* передбачає оплату за обсяг виконаної роботи чи виробленої продукції в межах планового (нормативного) виробітку за основними незмінними відрядними розцінками, а за обсяг продукції чи роботи, виконаної понад вихідну планову норму виробітку – за підвищеними чи прогресивно зростаючими прямими відрядними розцінками:

$$ЗП_{\text{відпрог}} = З_{\text{тв}} + З_{\text{т}} \cdot (K-1) \quad (10.17)$$

де $З_{\text{тв}}$ – сума основного заробітку, нарахованого за прямими відрядними розцінками, грн;

$Z_{тп}$ – сума заробітку, яка сплачується за прогресивними розцінками, грн;

K – коефіцієнт, який відображає відношення прогресивної розцінки до прямої;

– *непряма відрядна оплата* використовується для визначення заробітку не основних, а допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників та інших), коли праця допоміжного робітника, який обслуговує основних робітників-відрядників, значною мірою впливає на результати їх роботи і коли така праця не може бути нормована:

$$Z_{Пнеп} = C_n \Phi_{доп} K_{вн} \quad (10.18)$$

де $\Phi_{доп}$ – фактично відпрацьований час допоміжними робітниками;

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма основними робітниками, що обслуговуються

Погодинна форма заробітної плати виражає залежність між її розміром та кількістю відпрацьованого часу працівником і застосовується за таких умов, коли відсутня можливість збільшення випуску продукції; коли необхідно забезпечити не кількість, а високу якість роботи; коли виробіток залежить не від виконавця, а від технологічного процесу (наприклад, при переведенні виробництва на індустріальну основу шляхом автоматизації). Перевагами застосування погодинної форми оплати праці є підвищення ефективності використання ресурсів робочого часу, створення нових робочих місць, що актуально під час циклічних коливань та реструктуризації економіки.

Чинним законодавством передбачено при встановленні працівникам нормованих завдань такого обсягу робіт, який працівник має виконати за годину праці за умови справного стану машин, верстатів і пристроїв, належної якості матеріалів та інструментів технічної документації та їх вчасного забезпечення, здорових та безпечних умов праці.

Погодинна оплата праці включає наступні різновидності систем:

– *проста погодинна оплата* – заробіток робітника обчислюється шляхом множення годинних тарифних ставок, які відповідають тарифному розряду робітника, на кількість фактично відпрацьованого часу:

$$Z_{Ппогпр} = C_n \cdot T \quad (10.19)$$

де C_n – погодинна тарифна ставка;

T – кількість відпрацьованих робітником годин;

– *погодинно-преміальна оплата* – крім заробітку, обчисленого за часовими тарифними ставками за фактично відпрацьований час, робітнику додатково нараховується премія за досягнення певних показників. Премії нараховуються за результатами роботи щодо своєчасного і якісного виконання планових завдань, за професійну майстерність і умови праці, за зниження трудомісткості виробів або робіт.

Преміювання робітників-погодинників може бути разовим і постійним. Разове преміювання не пов'язане з постійними циклами виробництва і здійснюється у формі одноразових премій із зазначенням за що, з якого фонду, у якому розмірі і кому видається премія (із фонду підприємства, премія винахідникам і раціоналізаторам тощо) Разові премії не можуть виплачуватися з фонду заробітної плати.

Постійне преміювання застосовується для робітників-погодинників, де премії є складовою тарифних умов організації праці і виплачуються систематично відповідно до Положення про оплату праці на підприємстві при досягненні установлених для преміювання виробничих показників. Постійні премії виплачуються з фонду заробітної плати.

При бригадній погодинній формі оплати праці використовуються нормативні завдання (норми обслуговування, норми чисельності виконавців). Порядок розрахунків комплексної бригадної розцінки для бригади, яка складається з робітників-погодинників, такий самий, як і для бригад робітників-відрядників. Оплата праці робітників змішаного складу залежно від умов виробництва може здійснюватися за погодинно-преміальною чи відрядно-преміальною формою оплати.

Акордна система оплати праці є удосконаленим варіантом прямої відрядної та погодинної оплати праці. Вона характеризується тим, що загальну суму заробітної плати робітникам установлюють не за відпрацьований час чи обсяг виконаної роботи, а за кінцевими результатами роботи, за обсяг фактично виробленої продукції. Ця система заохочує до скорочення строку виконання робіт і використовується для усунення наслідків аварій, будівельних робіт, термінових ремонтів тощо.

Оплата праці керівникам, спеціалістам і службовцям виробничих підприємств здійснюється за встановленими посадовими окладами згідно зі штатним розкладом з урахуванням застосовуваної системи стимулювання високоефективної роботи.

Посадові оклади також застосовуються у випадках, коли робітники протягом робочого часу виконують як фізичну роботу, так і функції службовця або спеціаліста (роздавальник інструменту, комірник, ліфтер вантажних ліфтів, водії автокар тощо).

При безтарифній системі організації оплати праці зарплата кожного учасника трудового процесу підприємства є часткою працівника у суспільному фонді оплати праці. Фактична величина конкретного працівника залежить від таких факторів: кінцевих результатів діяльності колективу, що визначають спільний фонд оплати праці; кваліфікаційного рівня працівника; коефіцієнта трудової участі (КТУ); фактично відпрацьованого часу.

Кваліфікаційний рівень працівника найпростіше визначається як частка від ділення його фактичної заробітної плати за попередній період (рік) на мінімальний рівень зарплати на підприємстві за той самий період.

Після визначення кваліфікаційного рівня всі працівники поділяються на кілька кваліфікаційних груп з урахуванням їх кваліфікаційного рівня та

кваліфікаційних вимог до представників різних професій. Для кожної з таких груп установлюється кваліфікаційний бал, що зображено в таблиці 10.3.

Таблиця 10.3 – Орієнтована система кваліфікаційних рівнів

Кваліфікаційна група	Кваліфікаційний бал
Директор	5
Головні спеціалісти, заступники директора	4,2
Керівники підрозділів	3,6
Провідні спеціалісти	3,2
Професіонали	2,8
Фахівці і висококваліфіковані робітники	2,4
Кваліфіковані робітники, висококваліфіковані технічні службовці	2,0
Технічні службовці	1,7
Низькокваліфіковані робітники	1,4
Некваліфіковані робітники	1

Система кваліфікаційних рівнів створює більші можливості для матеріального стимулювання кваліфікаційної добросовісної праці, ніж система тарифних розрядів, за якої у робітників найвищих розрядів уже немає перспективи зростання заробітної плати.

Реально про належність працівника до певної кваліфікаційної групи, як і визначення КТУ, вирішується індивідуально на загальних зборах колективу або на раді трудового колективу.

Розрахунок заробітної плати при безтарифній моделі здійснюється у такій послідовності:

- 1) визначається кількість балів, зароблених i -м працівником:

$$B_i = K_i \cdot T_i \cdot K_{TUi} \quad (10.20)$$

де K_i – кваліфікаційний рівень i -го працівника;

T_i – кількість відпрацьованих ним людино-годин;

K_{TUi} – коефіцієнт трудової участі i -го працівника;

- 2) визначається загальна сума балів, набраних усіма працівниками ($\sum B_i$);

3) розраховується частка фонду стимулювання (ФСП), що відповідає одному балу («ціна балу»):

$$B = \frac{\text{ФСП}}{\sum B_i} \quad (10.21)$$

4) розраховується зарібок конкретних працівників як добуток набраних кожним із них балів на «ціну бала».

Контрактна система оплати праці ґрунтується на укладенні договору між роботодавцем і виконавцем, у якому обумовлюються режим та умови праці, права і обов'язки сторін, рівень оплати праці та інше. За договором оплата праці може бути нарахована за кількість відпрацьованого часу ви-

коновця на підприємстві (погодинна оплата праці) або за конкретне виконане завдання (відрядна оплата).

Система участі у прибутках передбачає розподіл певної частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може проводитись у формі грошових виплат або розповсюдженні акцій між працівниками підприємства. Впровадження такої системи викликане тим, що існуючі системи оплати праці не викликають у працівників реальної зацікавленості у значних загальних результатах роботи підприємства. А справедливий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутку між власником підприємства, адміністрацією, спеціалістами і керівниками створює умови для належного соціально-психологічного клімату в колективі та розвитку підприємства.

Додаткові виплати з прибутків залежать від витрат підприємства на виробництво, цін, фінансового стану підприємства. Їх розміри визначаються окремою угодою між відповідальними сторонами (при укладанні тарифних угод).

Системи участі у прибутках диференціюються залежно від показників та засобів мотивації на систему оцінки заслуг (де оцінюються зусилля та поведінка працівника за рядом факторів); систему стимулювання конкретних обсягів робіт, обсягів продажів та інше (де такі структури наділяються власним бюджетом, що є пропорційним, наприклад, обсягу продажів продукції. Таким чином персонал встановлює для себе прямий зв'язок між ефективністю праці підприємства і його прибутковістю); систему участі у прибутках залежно від продуктивності (де зростання продуктивності проєктують таким чином, щоб зменшити питомі витрати шляхом заохочення більш високої результативності праці без підвищення постійних витрат, що пов'язані зі збільшенням трудомісткості); систему преміальних виплат; систему колективного стимулювання.

Основна перевага безтарифних систем оплати праці полягає в оптимальному поєднанні індивідуальної та колективної зацікавленості в поліпшенні результатів праці, сприяє істотному зростанню продуктивності праці й ефективності роботи в цілому. Заробіток кожного працівника однаковою мірою залежить від результатів спільної роботи і буде ділитися між усіма членами колективу з урахуванням індивідуальних результатів праці.

10.6 Доплати й надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу

Доплати та надбавки – це самостійний елемент заробітної плати з погляду її структури. Водночас вони є складовою тарифної системи. Остання в класичному розумінні є інструментом диференціації та регулювання рівня заробітної плати різних груп і категорій працівників залежно від кваліфікаційного рівня, складності виконуваних робіт, їх відповідальності, а також умов та інтенсивності праці, специфічних особливостей підприємства.

З огляду на функціональне призначення доплати та надбавки є тим елементом тарифної системи, за допомогою якого компенсують суттєві відхилення від умов роботи, які визнаються нормальними й безпосередньо не враховуються в тарифних ставках і посадових окладах.

Перша відмінність доплат і надбавок від тарифу – необов'язковість, оскільки відповідні відхилення можуть бути, а можуть і не бути.

Друга відмінність – рухливість, диференціація залежно від співвідношення фактичних і нормативних умов роботи.

Третя відмінність доплат і надбавок – непостійність. Їх нараховують доти, доки фактичні умови роботи відхилятимуться від нормальних.

Перелік доплат і надбавок, які застосовуються підприємствами, налічує понад 50 видів. Частина їх передбачено Кодексом законів про працю та іншими актами законодавства України, а частину (і досить значну) було впроваджено ще спеціальними постановами уряду Радянського Союзу.

З прийняттям Законів України «Про підприємства в Україні», «Про оплату праці» встановлені раніше державні обмеження доплат і надбавок утратили чинність. Так, Закон України «Про підприємства в Україні» (ст. 19) передбачає, що підприємство самостійно встановлює форми, системи й розміри оплати праці, а також інші види доходів працівників. Закон України «Про оплату праці» (ст. 15) конкретизує цю норму та передбачає, зокрема, що умови запровадження й розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат визначаються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Цією самою статтею передбачено, що в разі, коли колективний договір на підприємстві не укладено, власник або вповноважений ним орган зобов'язаний погодити ці питання з профспілковим органом, що репрезентує інтереси більшості працівників, а за браком такого – з іншим уповноваженим колективом представницьким органом.

Таким чином, нині визначення переліку, розмірів доплат і надбавок та умов їх запровадження – це виключне право підприємства, яке реалізується в ході переговорів між роботодавцем і профспілковим або іншим уповноваженим до представництва органом і закріплюється в колективному договорі. Водночас розміри доплат і надбавок не можуть бути меншими за передбачені законодавством, генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Обмежувачами встановлення доплат і надбавок є економічна та соціальна доцільність і фінансові можливості підприємства.

Розглядаючи сутність надбавок, зазначимо, що вони пов'язані з якістю роботи конкретного працівника, мають чітко виражений стимулювальний характер, і перелік їх, що склався на практиці, достатньо обмежений. Найсуттєвішими серед них є надбавки:

- за високу професійну майстерність робітників;
- за високі досягнення в праці службовців;
- за вислугу років;

за виконання особливо важливої чи особливо термінової роботи;
за знання й використання в роботі іноземних мов.

Доплати можна класифікувати за різними ознаками, а передусім за ознакою сфери трудової діяльності.

За цією ознакою їх розподіляють на дві значні групи:
доплати, які не залежать від сфери трудової діяльності;
доплати, що застосовуються тільки в певних сферах праці.

До першої групи належать доплати:

за роботу в понаднормовий час;

за роботу у вихідні і святкові дні;

особам, які не досягли вісімнадцяти років, за скороченої тривалості їхньої щоденної роботи;

робітникам, які через виробничу необхідність виконують роботи за нижчими тарифними розрядами (тобто виплата різниці між тарифною ставкою робітника виходячи з його фактичного розряду і тарифною ставкою, установленною для роботи, що виконується);

за час простою не з вини працівника;

у разі невиконання норм виробітку та виготовлення бракованої продукції не з вини працівника.

Інші види доплат використовують обмежено, і ці обмеження різнопланові. Одні з них охоплюють сферу робіт з несприятливими умовами праці, інші зумовлені особливим характером виконуваних робіт (наприклад, доплати за роз'їзний характер роботи), ще інші встановлюються для компенсації додаткових фізичних і розумових затрат, не пов'язаних безпосередньо з основними функціями працівника, тощо.

Доплати, що існують у певних сферах діяльності, у свою чергу, можна поділити на три групи.

Перша група включає доплати, що мають водночас і стимулювальний, і компенсаційний характер, тобто доплати, що заохочуватимуть до розширення професійного (посадового) профілю, інтенсифікації праці тощо.

До цієї групи належать доплати:

за виконання обов'язків тимчасово відсутніх працівників;

за суміщення професій (посад);

за розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт;

на період освоєння нових норм трудових затрат;

бригадирам з робітників, якщо їх не звільнено від основної роботи;

за завідування господарством;

за виконання обов'язків майстра навчальних майстерень;

за керівництво підсобним сільським господарством;

за ведення діловодства та бухгалтерського обліку;

за обслуговування обчислювальної техніки.

До другої групи належать компенсаційні доплати за умови праці, що відхиляються від нормальних. Найвагомішими з-поміж них є доплати:

за роботу в нічний час;

за роботу у важких, шкідливих для здоров'я та особливо важких і шкідливих умовах праці;

за інтенсивність праці;

за перевезення небезпечних вантажів;

за виконання робіт тільки в нічний час (наприклад, у тунелях і підземних територіях метрополітенів).

Третя група включає доплати, пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта роботи тощо), а саме:

за багатозмінний режим роботи;

за роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком (текстильна промисловість);

водіям службових легкових автомобілів за ненормований робочий день, а також водіям, які працюють на інших автомобілях в експедиціях і розвідувальних партіях, зайнятих на геологічних, топографічних та інших роботах у кочових умовах;

за дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу за вахтового методу організації робіт або за підсумковим обліком робочого часу і в інших подібних випадках;

за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період масового приймання й закладання на зберігання сільськогосподарської продукції;

за працю понад нормальну тривалість робочого часу;

плавскладу суден рибної промисловості, а також буксирно-транспортних і службово-допоміжних суден;

за обслуговування тварин на відгінних пасовищах;

за роз'їзний характер праці.

Ця класифікація дає уявлення про склад доплат і надбавок, що використовувалися підприємствами України в останні десятиліття.

У комплексі проблем, безпосередньо пов'язаних із формуванням якісно нових мотиваційних настанов працівників, винятково важлива роль належить удосконаленню систем заробітної плати, більшість з яких передбачає преміювання персоналу за досягнення певних кількісних і якісних результатів діяльності.

Практика господарювання засвідчує, що нагальною потребою теоретико-методичного характеру є опрацювання загальних вимог до побудови преміальних положень, з урахуванням яких мають розроблятися заводські системи матеріального стимулювання.

Нагадаємо, що одне із засадничих правил сучасного менеджменту стверджує: «Робиться тільки те і тільки так, як винагороджується. Працівники всіх рівнів – від керівника до вахтера – працюють згідно з чинною системою винагород. Серйозною перешкодою для досягнення високих результатів є зовнішня невідповідність між поведінкою, якої вимагають, і поведінкою, яку винагороджують».

За критерій ефективності будь-якої системи преміювання слід брати реальну заінтересованість працівників у досягненні якомога ліпших інди-

вiдуальних i колективних результатiв працi, у якомога повнiшому використаннi свого творчого потенцiалу. Вiдображенням реальної заiнтересованостi, тобто її виявленню, практичною реалiзацiєю, стає досягнення стратегiчних i тактичних цiлей членами колективу i пiдприємством у цiлому: здобуття бажаних iндивiдуальних результатiв та вiдповiдної винагороди за цi результати, максимiзацiя прибутку, розширення ринкiв збуту, пiдвищення конкурентоспроможностi продукцiї тощо.

Обов'язковими складовими будь-якої премiальної системи мають бути:

- показники та умови премiювання;
- визначення розмiрiв премiй та джерел їхньої виплати;
- перелiк категорiй персоналу, якi пiдлягають премiюванню;
- визначення перiодичностi премiювання та порядку виплати премiй.

Забезпечити найприйнятнiший вплив на поведiнку персоналу через матерiальне стимулювання можна дотриманням певних вимог до розробки системи премiювання.

Перша вимога. У премiальнiй системi, що має обов'язково включати як показники, так i умови премiювання, принципово важливим є розподiл «навантаження» мiж ними.

Загальнi засади використання мотивацiйного потенцiалу умов i показникiв премiювання є такими. Беручи загалом, умови – це тi показники, досягнення яких є тiльки пiдставою для виплати премiї. Розмiр же премiї має залежати вiд показникiв премiювання, тобто вiд їхнього рiвня, динамiки тощо.

Умови i показники премiювання доцiльно подiляти на основнi й додатковi. Основними вважаються показники й умови, досягнення яких має вiршальне значення для розв'язання проблем, що стоять перед колективом або окремим працiвником. Додатковi показники та умови премiювання мають стимулювати iншi, менш значущi, аспекти трудової дiяльностi.

У разi невиконання основних умов премiювання премiю, як правило, не сплачують, а в разi невиконання додаткових – сплачують у менших розмiрах (у межах до 50 %). За перевиконання як основних, так i додаткових показникiв розмiр премiї треба збiльшувати.

Друга вимога. Необхiдно надзвичайно вiдповiдально i зважено пiдiйти до вибору конкретних показникiв i умов премiювання. Головна вимога полягає в тому, щоб показники i умови премiювання, по-перше, вiдповiдали завданням, що стоять перед колективом та конкретним виконавцем, а по-друге, реально залежали вiд трудових зусиль певного колективу або певного працiвника.

Наявнiсть конкретних «вузьких мiсць» на виробництвi змушує спрямувати зусилля окремих виконавцiв, усього колективу на полiпшення певної сфери виробничої дiяльностi. При цьому важливо забезпечити «диверсифiкацiю» показникiв i умов премiювання, «прив'язку» їх до завдань пiдроздiлiв та функцiональних обов'язкiв виконавцiв.

Припустiмо, що «вузьким мiсцем» є виконання договiрних зобов'язань на поставку продукцiї. Для працiвникiв вищої та середньої керi-

вної ланки – директора підприємства, його заступника з виробництва, начальників складальних цехів, керівників провідних служб заводууправління (економічного відділу, відділу маркетингу, фінансового, технологічного), на яких передовсім покладається відповідальність за виконання договірних зобов'язань, показником (умовою) преміювання може бути виконання зобов'язань щодо поставок продукції згідно з укладеними угодами в цілому по підприємству.

Але для поліпшення загального стану справ щодо виконання поставок цього ще не досить. Треба збільшити заінтересованість у виконанні планів поставок також робітників і службовців цехів. Система преміювання цих категорій персоналу має включати такі показники й умови преміювання, як випуск продукції в установленій номенклатурі, виконання плану-графіка здавання виробів на склад, ритмічність виробництва, тобто показники, досягнення яких безпосередньо залежать від трудових зусиль робітників і службовців.

Слід підкреслити, що умови господарювання, притаманні ринковій економіці, потребують суттєвих змін показників преміювання, якісного їх урізноманітнення проти тих, що використовувалися в минулому. Як приклад розгляньмо порядок визначення показників преміювання керівників та головних спеціалістів підприємств, що може бути використаний для побудови сучасних систем преміювання.

Ураховуючи те, що позиції підприємства на ринку, його можливості розвиватися в економічному й соціальному плані значною мірою залежать від того, наскільки успішно керівники та головні спеціалісти розв'язують питання розвитку виробництва та поліпшення фінансового стану підприємства, показники оцінки роботи і преміювання цих категорій персоналу доцільно звести до двох груп:

1. Показники оцінки ефективності виробничо-господарської діяльності.
2. Показники оцінки ефективності комерційно-фінансової діяльності.

З-поміж показників першої групи виділимо такі:

показник прибутку (балансовий і чистий прибуток у цілому по підприємству і в розрахунку на одного працівника чи акціонера);

приріст обсягів виробництва товарної та реалізованої продукції в поточному періоді проти попередніх періодів роботи підприємства;

частка продукції підприємства в загальному обсязі ринку однотипної продукції (ділова активність підприємства).

До показників другої групи слід віднести передовсім такі:

показники платоспроможності та фінансової стійкості підприємства (коефіцієнт абсолютної ліквідності, загальний коефіцієнт покриття, показник загальної платоспроможності, коефіцієнт фінансової незалежності, співвідношення між позиковими і власними коштами підприємства);

показники конкурентоспроможності продукції підприємства (частка експортної та сертифікованої продукції в загальних обсягах виробництва, співвідношення цін на однотипну продукцію підприємства та конкурентів);

показники ефективності використання акціонерного капіталу підприємства (прибутковість однієї акції підприємства, співвідношення між ринковою та номінальною ціною акції підприємства).

Третя вимога. Важливо, щоб кількість показників і умов преміювання була обмеженою. Дослідження з інженерної психології довели, що оптимальна кількість логічних умов для діяльності людини не повинна перевищувати чотирьох. У разі збільшення їх кількості різко зростає час, необхідний для прийняття рішень, і збільшується ймовірність помилок. Це має принципове значення для вибору показників і умов преміювання. Так, за великої їхньої кількості втрачається наочність зв'язку системи преміювання з основними завданнями виробництва і основними результатами діяльності колективу (працівника). До того ж зростає ймовірність їх невиконання, що стає чинником демотивації.

Отже, оптимальною буде кількість показників і умов преміювання на рівні 2-3, максимально допустимою – 4.

Четверта вимога. Принципово важливо, щоб показники і умови преміювання, які закладаються в преміальну систему, не суперечили один одному, тобто, щоб мотиваційний вплив одних не спричиняв погіршення інших. Якщо ж суперечностей між двома показниками не уникнути, то мають бути передбачені певні умови, що уможливають узгодження різноспрямованих інтересів. Так, якщо потрібно одночасно стимулювати зростання продуктивності праці і підвищення якості продукції, то узгодити цю суперечність можна, передбачивши відповідні умови виплати премії.

Наприклад, премія за перевиконання норм виробітку сплачується за умови якісного виконання робіт. Інший варіант – премія за здавання продукції з першого подання виплачується в разі виконання працівником виробничого завдання за встановленою номенклатурою. Можливі й інші варіанти ранжирування, узгодження умов і показників преміювання.

П'ята вимога. Для того щоб показники й умови преміювання справляли стимулювальний вплив на поведінку персоналу підрозділу (окремих виконавців) і відповідали завданням їхньої діяльності, необхідно визначити базу, вихідну величину та передбачити «технологію» визначення фактичного рівня показників і умов, що дають підставу для сплати винагороди.

З урахуванням конкретних завдань виробництва показники (умови) преміювання можуть бути:

а) спрямовані на підтримання вже досягнутого (гранично високого, прийняттого чи допустимого) рівня, наприклад, виконання виробничого завдання, забезпечення нормативного рівня якості, збереження досягнутого рівня завантаження устаткування тощо;

б) спрямовані на подальше поліпшення результатів діяльності – зростання (приріст) проти попереднього періоду або відповідного періоду то-рік, перевищення середнього за тривалий час показника на даному виробництві, перевиконання виробничого завдання тощо. Ясна річ, що не всі показники можна перевиконати. Так, наприклад, показник преміювання «виконання договірних зобов'язань з поставок продукції» передбачає 100 %-

ве виконання укладених угод, але не більше того, бо виконати можна лише стільки угод, скільки їх укладено. Натомість такі показники, як зростання продуктивності праці, підвищення якості, зниження собівартості, зростання прибутковості передбачають поліпшення цих результатів діяльності в дуже широких межах.

Шоста вимога. Необхідно передбачити обґрунтування розміру премії, тобто забезпечити відповідність розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника. Для розв'язання цієї проблеми (і в цьому полягає основна складність) треба врахувати безліч чинників: значення конкретного показника для виконання виробничих завдань, кількість стимулювальних показників, їхні вихідні рівні і можливості дальшого поліпшення, «трудомісткість» одиниці зростання чи досягнення певного рівня показника.

Виходячи з принципу «така сама премія за такі самі додаткові зусилля», можна зробити висновок, що в разі використання кількох показників преміювання більша частка премії має припадати на показник, поліпшення або підтримання якого потребує більших трудових зусиль.

Порівнювання трудових зусиль, потрібних для виконання різних показників, за які нараховується премія, річ непроста, а тому доручати це треба висококваліфікованим фахівцям підприємства. Найприйнятнішим є метод експертної оцінки.

Обґрунтовуючи розміри премії, слід мати на увазі, що система преміювання не виконує свого призначення, якщо премії надто низькі (менше за 10 % тарифної ставки або посадового окладу).

«Технологію» визначення розмірів премії розгляньмо на конкретному прикладі. Припустімо, потрібно визначити розміри премій службовцям підприємства, що для них основними показниками заохочення визначено: виконання плану поставки продукції за укладеними договорами, підвищення продуктивності праці, зниження собівартості продукції. Попередня експертна оцінка показала, що співвідношення трудових зусиль, необхідних для досягнення зазначених показників, становить 0,5 : 0,3 : 0,2.

Сьома вимога. Для посилення мотиваційного потенціалу системи преміювання слід враховувати «напруженість» показників і умов, за досягнення яких виплачується винагорода.

Одним з варіантів розв'язання цієї проблеми є додаткова диференціація премії, нарахованої за основні результати діяльності, залежно від показників, які характеризують напруженість, інтенсивність трудового процесу. Так, наприклад, премія робітникам (колективам бригад), що нарахована за виконання виробничих (нормованих) завдань, може додатково коригуватися (підвищуватися або знижуватися) залежно від показників, що характеризують рівень використання обладнання та здавання продукції з першого подання.

Другий варіант – нарахована робітникам або колективам бригад премія за виконання виробничих (нормованих) завдань диференціюється залежно від виконання норм виробітку і якості продукції (обсягу браку у від-

сотках до всього обсягу випуску продукції). Можливі й інші варіанти додаткової диференціації.

Восьма вимога. До переліку працівників, яких належить преміювати, слід включати тільки тих, які можуть безпосередньо вплинути на підтримання вже досягнутих (високих або принаймні прийнятних) чи даліше поліпшення вихідних рівнів показників преміювання. Інакше кажучи, якщо працівник не може змінити ситуацію у певній сфері виробничої діяльності на ліпше, оскільки це від нього не залежить, то й преміювати за такі показники не має сенсу.

Дев'ята вимога. Під час проектування такої складової преміальної системи, як періодичність преміювання (за місячні, квартальні, річні результати чи одноразово), слід урахувати особливості організації виробництва і праці, характер показників преміювання, наявність відповідного обліку результатів діяльності за конкретний період.

Так, робітників преміюють за поточні результати основної діяльності, як правило, щомісяця. Саме така періодичність сприяє мотивації праці робітників і є можливою завдяки оперативному обліку. Для службовців слід практикувати щоквартальну періодичність преміювання, оскільки показники і умови заохочення можуть бути об'єктивніше визначені на підставі квартальної звітності. Однак безпосередньо в цехах для цих категорій персоналу може бути встановлено і щомісячну періодичність преміювання, виходячи з первинної оперативної звітності цих виробничих підрозділів.

Водночас за надто тривалого виробничого циклу, на сезонних роботах, у разі виконання трудомістких робіт з акордною оплатою праці можливі й довші періоди діяльності, за результатами яких нараховується премія.

Сказаним не обмежуються вимоги до розробки преміального положення мотиваційного типу. Зокрема, підлягають обов'язковому врахуванню ще й такі вимоги:

а) премію не можна нараховувати за результати обов'язкової діяльності працівника, що оплачується в межах постійної (тарифної) частини заробітної плати;

б) не можна визнати доцільною виплату премії з мотивів, не пов'язаних з роботою (вихід на пенсію, скрутний матеріальний стан тощо);

в) незначне за розмірами, але широке за охопленням працівників і надто часте преміювання перетворюється на стабільну форму виплат і перестає бути чинником-мотиватором.

Дотримання всіх цих вимог сприятиме збільшенню мотиваційного потенціалу преміальних положень, формуванню систем оплати праці, які забезпечують підвищення трудової активності персоналу і спрямування її на досягнення як особистих цілей, так і цілей організації в цілому.

Преміальне положення розробляє власник або вповноважений ним орган, погоджує його з профспілковим комітетом і включає до колективного договору як додаток.

Для приведення показників, умов, вихідних рівнів преміювання і розмірів премії у відповідність до потреб виробництва, умов роботи слід що-

року, одночасно з формуванням (уточненням) плану економічного розвитку (бізнес-плану) на наступний рік, переглядати чинне положення про преміювання.

За умов нестабільної роботи підприємств у перехідному періоді постає потреба в оперативній зміні протягом року певних параметрів преміальної системи. Таку можливість слід передбачати в колективному договорі, зміни до якого вносять за спільним рішенням сторін.

Питання для закріплення матеріалу

1. Відтворення населення, його типи.
2. Персонал як основний ресурс підприємства.
3. Основні напрями державної кадрової політики.
4. Сучасна кадрова політика підприємств і організацій.
5. Мета, завдання та механізм реалізації кадрової політики.
6. Мета й елементи планування чисельності працівників.
7. Сутність середньооблікової чисельності працівників.
8. Плинність персоналу та її характеристика.
9. Методи планування чисельності персоналу.
10. Способи визначення планової чисельності основних та допоміжних робітників.

Тести до теми 10

1. Сукупність постійних працівників, які мають необхідну професійну підготовку та певний досвід практичної діяльності, – це:
 - а) трудовий колектив;
 - б) персонал підприємства;
 - в) кадри підприємства;
 - г) трудовий потенціал

2. З метою характеристики соціальних та моральних потреб працівників підприємства, їх особливих цілей та економічних інтересів використовують термін:
 - а) трудові ресурси;
 - б) трудовий колектив;
 - в) кадри підприємства;
 - г) трудовий потенціал

3. За характером участі в господарській діяльності підприємства, персонал поділяється на:
 - а) виробничий і невиробничий;
 - б) робітників, службовців, спеціалістів, керівників;
 - в) висококваліфікований, кваліфікований, малокваліфікований, некваліфікований;

г) усі відповіді правильні

4. Які з зазначених категорій працівників не відносяться до виробничого персоналу:

- а) працівники дитячого саду та бази відпочинку;
- б) робітники інструментального цеху;
- в) робітники транспортного цеху;
- г) працівники основного складу заводу

5. До категорії «службовець» відносяться працівники, які:

- а) займаються інженерно-технічними, економічними й іншими роботами;
- б) зайняті безпосередньо в процесі виробництва та надання матеріальних благ;
- в) здійснюють підготовку й оформлення документації, облік і контроль, господарське обслуговування;
- г) обіймають посади керівників структурних підрозділів підприємства

6. До якої категорії персоналу підприємства слід віднести економіста?

- а) керівники;
- б) спеціалісти;
- в) службовці;
- г) робітники

7. До основних робітників не відноситься:

- а) наладчик карусельних верстатів;
- б) токар-розточник механічного цеху;
- в) робітниця відділу технічного контролю;
- г) жодної правильної відповіді

8. Кваліфікація – це:

- а) вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідних спеціальних знань;
- б) вид трудової діяльності, здійснення якої потребує практичних навичок;
- в) більш вузький різновид трудової діяльності в межах професії;
- г) сукупність спеціальних знань і практичних навичок, які визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності

9. Вид трудової діяльності, здійснення якої вимагає відповідної підготовки, називається:

- а) професією;
- б) спеціальністю;
- в) кваліфікацією;

г) категорією

10. Чим відрізняється професія від спеціальності?

- а) те саме;
- б) спеціальність фіксує одну зі сторін професії;
- в) професія фіксує одну зі сторін спеціальності

11. Співвідношення кількості прийнятих працівників і середньооблікової їх чисельності характеризує коефіцієнт ... персоналу:

- а) плинності;
- б) прийому;
- в) вибуття;
- г) сталості

12. Які з зазначених категорій працівників не відносяться до виробничого персоналу:

- а) працівники дитячого саду та бази відпочинку;
- б) робітники інструментального цеху;
- в) робітники транспортного цеху;
- г) працівники складу заводу

13. Якими показниками визначається продуктивність праці?

- а) виробітком і нормою часу;
- б) виробітком і трудомісткістю;
- в) трудомісткістю і фондоозброєністю праці;
- г) нормою чисельності і нормою часу;
- д) прибутком і рентабельністю

14. Яке з понять характеризує виробіток:

- а) кількість продукції, виробленої в середньому на одному верстаті;
- б) вартість виробленої продукції, що припадає на одного середньооблікового працівника промислово-виробничого персоналу (робітника);
- в) час на виробництво запланованого обсягу продукції;
- г) номенклатура продукції, що випускається

15. Трудомісткість виробництва – це:

- а) затрати робочого часу на одиницю продукції;
- б) обернений показник виробітку;
- в) чисельність працівників, що припадає на одиницю продукції;
- г) усе перелічене є правильним

16. Для визначення чисельності працівників, зайнятих у роботах, які нормуються, не треба знати:

- а) планову кількість виробів;
- б) годинну норму виробітку одного працівника;

- в) дійсний фонд робочого часу одного середньооблікового працівника;
- г) середній коефіцієнт виконання норм на підприємстві;
- д) сумарну трудомісткість виробничої програми

17. Для визначення чисельності обслуговуючого персоналу, праця якого не нормується, не треба знати:

- а) загальну чисельність одиниць устаткування, що обслуговується;
- б) кількість змін роботи устаткування;
- в) дійсний фонд робочого часу одного середньооблікового працівника;
- г) коефіцієнт облікового складу;
- д) норму обслуговування на одного працівника

18. Зазначте, який з перерахованих методів не використовується під час планування чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства:

- а) коригування базової чисельності;
- б) розрахунки на основі повної трудомісткості виготовлення продукції;
- в) підсумовування;
- г) розрахунки на основі норм оплати праці

19. Підприємство було створено та почало працювати з 21 січня, чисельність працюючих – 210 осіб. Середньооблікова чисельність за січень дорівнює:

- а) 21;
- б) 10;
- в) 75

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Середньооблікова чисельність працівників за звітний період становила 400 чоловік. Протягом року прийнято на роботу 30 чоловік, звільнено 45 чоловік, у тому числі за порушення трудової дисципліни – 17 чоловік, за власним бажанням – 15 чоловік. Визначити коефіцієнти прийому, вибуття та плинності кадрів.

Розв'язання:

1. Коефіцієнт прийому кадрів визначається за формулою:

$$K_{np} = \frac{Ч_{np}}{\bar{Ч}}$$

де $Ч_{np}$ – чисельність прийнятих на роботу, чол.;

$\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність працівників, чол.

Тоді:

$$K_{np} = \frac{30}{400} \times 100 = 7,5 .$$

2. Коефіцієнт вибуття кадрів визначається за формулою:

$$K_{\text{виб}} = \frac{Ч_{\text{виб}}}{\bar{Ч}},$$

де $Ч_{\text{виб}}$ – чисельність робітників, які звільнилися, чол.;

$\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність працівників, чол.

$Ч_{\text{зв.заг}}$ – загальна чисельність звільнених за відповідний період з будь-яких причин.

Тоді:

$$K_{\text{виб}} = \frac{45}{400} \times 100 = 11,25.$$

3. Коефіцієнт плинності кадрів розраховується за формулою:

$$K_{\text{пл}} = \frac{Ч_{\text{зб}}}{\bar{Ч}},$$

де $Ч_{\text{зб}}$ – чисельність звільнених за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни або з інших причин, не пов'язаних із виробництвом, чол.;

$\bar{Ч}$ – середньооблікова чисельність працівників, чоловік.

$$K_{\text{пл}} = \frac{17 + 15}{400} \times 100 = 8.$$

Задача 2. Сезонне підприємство почало працювати з 17 травня. Облікова чисельність робітників складала (чоловік): 17 травня – 300; 18 травня – 330; 19 травня – 350; 20 травня – 360; з 21 по 31 травня – 380; з 1 червня по 31 грудня – 400. Визначити середньооблікову чисельність робітників у травні та за рік.

Розв'язання:

Середньооблікова чисельність – це сума облікового складу робітників за всі календарні дні періоду, включаючи вихідні та святкові дні, поділена на повну календарну кількість днів періоду. При цьому показники за вихідні та святкові дні прирівнюються до показників попередніх робочих днів.

Тоді середньооблікова чисельність робітників у травні становить:

$$Ч_{\text{травень}} = \frac{300 + 330 + 350 + 360 + 11 \times 380}{31} = 178 \text{ чол.}$$

Середньооблікова чисельність робітників за рік:

$$Ч_{\text{рік}} = \frac{5520 + 400 \times 214}{365} = 250 \text{ чол.}$$

Задача 3. Розрахувати чисельність робітників, яка необхідна для виконання виробничої програми трудомісткістю 336350 нормо-годин. Відомо, що режим роботи однозмінний у п'ятиденному робочому тижні. Ціло-

денні невиходи на роботу становлять (днів): на чергові відпустки – 15,6; відпустки на навчання – 1,2; через хворобу – 6,6; декретні – 2,1; виконання державних обов'язків – 0,5. Втрати часу у зв'язку з скороченням робочої зміни становитимуть: для підлітків – 0,05, для матерів-годувальниць – 0,15. Вихідні та святкові дні складатимуть 110 днів/рік. Середній відсоток виконання норм заплановано на рівні 110 %.

Розв'язання:

1. Складемо баланс робочого часу середньооблікового робітника:

1	Календарний фонд, днів	365
2	Вихідні та святкові дні	110
3	Номінальний фонд робочого часу, днів	255
4	Цілоденні невиходи, днів	26
	у тому числі:	
	– чергові відпустки	15,6
	– додаткові відпустки на навчання	1,2
	– виконання державних обов'язків	0,5
	– декретні відпустки	2,1
	– невиходи через хворобу	6,6
5	Явочне число днів виходу на роботу	229
6	Номінальна тривалість робочої зміни, год.	8,2
7	Скорочення тривалості робочої зміни, год.	0,2
	у тому числі:	
	– підлітків	0,05
	– матерів-годувальниць	0,15
8	Фактична тривалість робочої зміни, год.	8,0
9	Дійсний (ефективний) фонд робочого часу ($229 \times 8 = 1832$) год/рік	

2. Чисельність робітників можна визначити за трудомісткістю виробничої програми:

$$Ч_{заг} = \frac{T_m}{\Phi_{ef} \times K_{вн}},$$

де T_m – сумарна трудомісткість робочої програми;

Φ_{ef} – дійсний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника;

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм за підприємством.

Тоді:

$$Ч_{заг} = \frac{336350}{1832 \times 1,1} = 167 \text{ чол.}$$

Задача 4. На виробничій ділянці протягом року необхідно обробити 50 тис. деталей. Змінна норма виробітку – 25 деталей, норма виконання – у середньому 120 %. Визначити чисельність робітників на ділянці, якщо у році 226 робочих днів.

Розв'язання:

Чисельність працівників, зайнятих на роботах, які нормуються, можна обчислити за формулою:

$$Ч_{HH} = \frac{N \times K_{зм} \times k_{ос}}{H_{обсл}},$$

де $V_{пл}$ – планова кількість виробів, нат. од.;

$H_{ВІР}$ – годинна норма виробітку одного працівника, нат. од.;

$\Phi_{еф}$ – ефективний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника;

$K_{вн}$ – середній коефіцієнт виконання норм за підприємством.

Тоді:

$$Ч_H = \frac{50000}{226 \times 1,2 \times 25} = 7,4 \text{ чол.}$$

Задача 5. У цеху встановлено 50 верстатів, режим роботи – тризмінний, норма обслуговування – 10 верстатів на одного наладчика, коефіцієнт облікового складу – 0,88. Визначити чисельність наладчиків.

Розв'язання:

Чисельність обслуговуючого персоналу, праця якого не нормується, обчислюється за формулою:

$$Ч_{HH} = \frac{N \times K_{зм} \times k_{ос}}{H_{обсл}},$$

де N – загальна чисельність одиниць устаткування, що обслуговується;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи устаткування;

$k_{ос}$ – коефіцієнт облікового складу, що розраховується як відношення явочної чисельності працівників до облікової їхньої чисельності;

$H_{обсл}$ – норма обслуговування на одного працівника.

Тоді:

$$Ч_{HH} = \frac{50 \times 3 \times 0,88}{10} = 13,2 \approx 13 \text{ чол.}$$

Задача 6. Підприємство має 2000 одиниць устаткування, працює у дві зміни. Норма обслуговування – 200 одиниць устаткування на одного слюсаря-ремонтника. Співвідношення номінального і реального фонду робочого часу становить відповідно 265 і 230 днів. Визначити, скільки слюсарів-ремонтників потрібно мати цьому підприємству.

Розв'язання:

Чисельність обслуговуючого персоналу, праця якого не нормується, обчислюється за формулою:

$$Ч_{HH} = \frac{N \times K_{зм} \times k_{ос}}{H_{обсл}},$$

де N – загальна чисельність одиниць устаткування, що обслуговується;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи устаткування;

$k_{ос}$ – коефіцієнт облікового складу, що розраховується як відношення явочної чисельності працівників до облікової їхньої чисельності

$$k_{oc} = \frac{100}{100 - f},$$

де f – плановий відсоток невиходів робітників на роботу;

$H_{обсл}$ – норма обслуговування на одного працівника.

1. Коефіцієнт переведення явочної чисельності в облікову:

$$k_{oc} = \frac{265}{230} = 1,152.$$

2. Чисельність слюсарів-ремонтників:

$$Ч_{ин} = \frac{2000 \times 2 \times 1,152}{200} = 23 \text{ особи.}$$

ТЕМА 11 ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

11.1 Поняття й види нематеріальних ресурсів підприємства

Успішне функціонування сучасного підприємства потребує використання у своїй господарській діяльності не тільки матеріальних, трудових та фінансово-кредитних ресурсів, а й нематеріальних ресурсів.

Нематеріальні ресурси – частина потенціалу підприємства, яка здатна приносити економічну вигоду протягом тривалого часу і для якої характерні відсутність матеріальної основи та невизначеність розмірів майбутніх прибутків від її використання.

Поняття «нематеріальні ресурси» використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності, до яких входять:

- 1) об'єкти промислової власності;
- 2) об'єкти, що охороняються авторським правом і суміжними правами;
- 3) інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності (рис. 11.1).

Інтелектуальна власність є юридичною категорією, що використовується для:

- 1) визначення результатів творчої праці людини;
- 2) позначення належності таких результатів відповідним суб'єктам творчої діяльності;
- 3) закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав на розробку та використання створених інтелектуальних продуктів.

Право інтелектуальної власності – це право особи на результат інтелектуальної, творчої діяльності або на інший об'єкт права інтелектуальної власності.

Поняття «промислова власність» застосовується не тільки щодо промисловості й торгівлі, а й щодо сільськогосподарського виробництва, до-

бувної промисловості та всіх продуктів як промислового, так і природного походження.

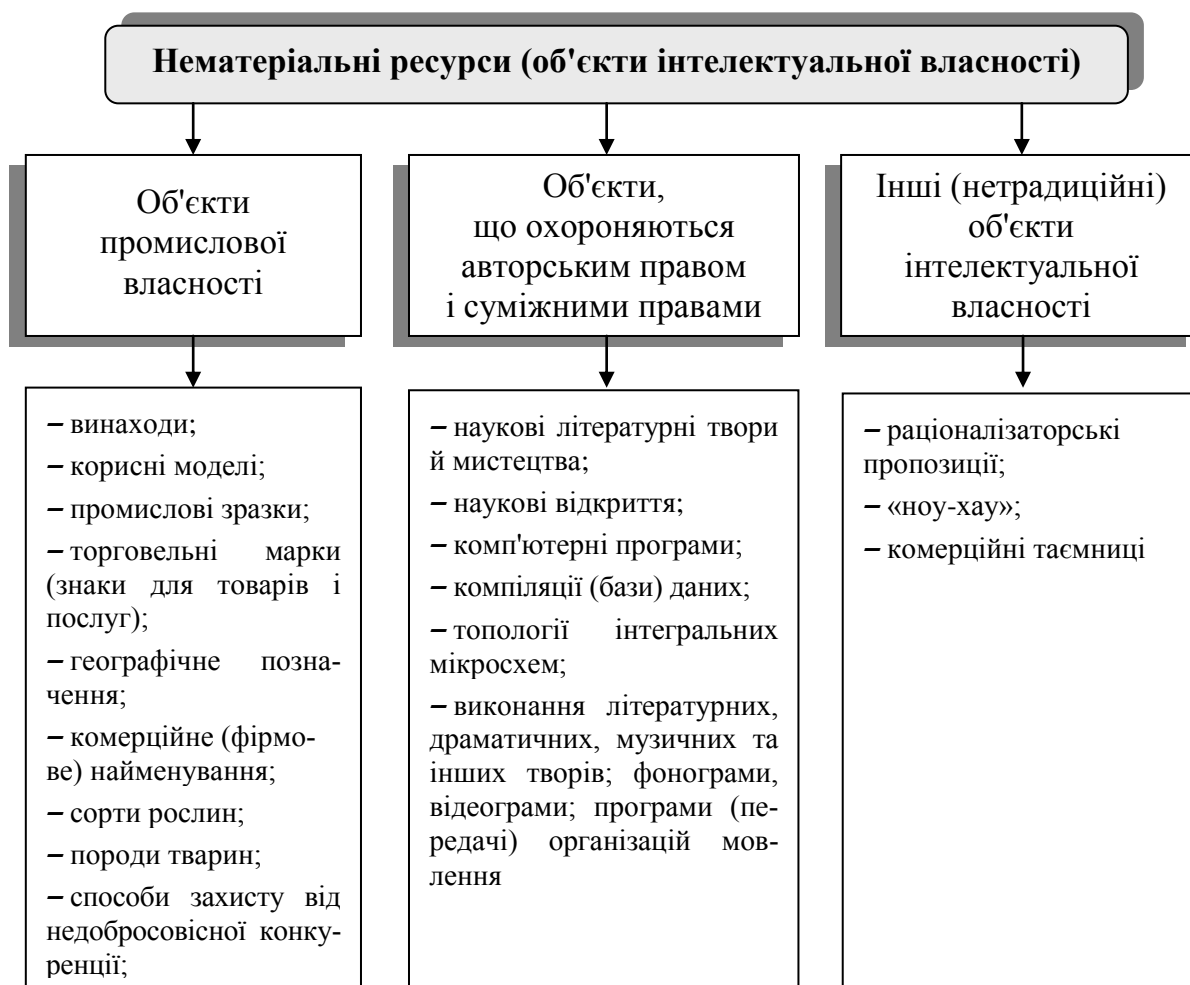


Рисунок 11.1 – Об'єкти інтелектуальної власності

До об'єктів промислової власності належать:

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій сфері технології, вирішення технічного завдання в певній галузі народного господарства, що характеризується істотною новизною та забезпечує позитивний ефект (практичну корисність).

Корисна модель – це результат інтелектуальної діяльності людини, об'єктом якої є нова за виглядом, формою, розміщенням частин або побудовою модель, придатна для промислового виготовлення.

Промислові зразки – нове художнє та художньо-конструкторське представлення виробів, коли досягається єдність технічних та естетичних властивостей, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу.

Промисловий зразок може бути об'ємним (модель), плоским (рисунок) або комбінованим.

Торговельні марки (знаки для товарів і послуг) – будь-яке оригінальне позначення або будь-яка комбінація позначень, за якими товари і послуги одних осіб відрізняються від однорідних товарів і послуг інших осіб.

Головне завдання торговельної марки полягає в ідентифікації товару чи послуги та його виробника на ринку. Вона виконує одночасно дві функції: рекламує товар чи послугу; гарантує їх якість.

До об'єктів, що охороняються авторським правом, належать твори у галузі науки, літератури і мистецтва, а саме:

- 1) літературні письмові твори белетристичного, публіцистичного, наукового, технічного або іншого характеру (книги, брошури, статті тощо);
- 2) виступи, лекції, промови, проповіді та інші усні твори;
- 3) музичні твори з текстом і без тексту;
- 4) драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні й інші твори, створені для сценічного показу, та їхні постановки тощо.

Не є об'єктом авторського права:

- 1) повідомлення про новини дня або поточні події, що мають характер звичайної прес-інформації;
- 2) твори народної творчості (фольклор);
- 3) видані органами державної влади у межах їхніх повноважень офіційні документи політичного, законодавчого, адміністративного характеру (закони, укази, постанови, судові рішення, державні стандарти тощо) та їхні офіційні переклади;
- 4) державні символи України, державні нагороди; символи і знаки органів державної влади, Збройних сил України та інших військових формувань; символіка територіальних громад; символи та знаки підприємств, установ і організацій;
- 5) грошові знаки;
- 6) розклади руху транспортних засобів, розклади телерадіопередач, телефонні довідники та інші аналогічні бази даних, що не відповідають критеріям оригінальності й на які не поширюється право sui-generis (своєрідне право, право особливого роду).

До об'єктів, що охороняються суміжними правами, належать:

- 1) виконання літературних, драматичних, музичних, музично-драматичних, хореографічних, фольклорних та інших творів;
- 2) фонограми, відеограми;
- 3) передачі (програми) організації мовлення.

До інших (нетрадиційних) об'єктів інтелектуальної власності належить:

Раціоналізаторська пропозиція – визнана юридичною особою пропозиція, яка містить технологічне (технічне) або організаційне рішення у будь-якій сфері її діяльності.

Об'єктом раціоналізаторської пропозиції може бути матеріальний об'єкт або процес.

«Ноу-хау» (в перекл. з англ. – «знати, як зробити») – досвід підприємства в науково-технічній, виробничій, управлінській, комерційній, фінансовій та інших сферах діяльності, який може бути практично використаний в наукових дослідженнях і розробках або в процесі виготовлення та

реалізації продукції. До «ноу-хау» відносять також незапатентовані з різних причин винаходи.

«Ноу-хау» має конфіденційний характер, не захищається охоронними документами, але й не оприлюднюється, воно є власністю підприємства.

Комерційна таємниця – це інформація, безпосередньо пов'язана з діяльністю підприємства, яка не є державною таємницею, але розголошення якої може завдати шкоди інтересам підприємства. Комерційну таємницю становить сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення якої може призвести до негативних фінансових результатів.

Охорона комерційної таємниці є важливою складовою гарантування економічної безпеки суб'єктів господарювання.

Передача прав власності на використання нематеріальних ресурсів здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензійна угода – це договір, згідно з яким власник нематеріального ресурсу (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», торговельні марки тощо.

Ліцензією називається дозвіл використовувати нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду.

11.3 Поняття інтелектуального капіталу

Інтелектуальна економіка стимулює отримання достатньо високих прибутків на малій базі капіталу та кількості працюючих.

Слід зазначити, що ринок є «вимірювальним пристроєм» людської праці. Енергія людської праці, в кінцевому підсумку знаходить свій вираз у формі числа (вартості товару, ціни товару) в ринковому середовищі. Елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці – ідеї, управлінські рішення, винаходи сорти рослин тощо. Ось чому, в динамічному ринковому середовищі по відношенню до результатів інтелектуальної праці використовують терміни «інтелектуальна власність», «інтелектуальний потенціал», «інтелектуальний капітал», «комерціалізація інтелектуальної власності» тощо.

Інтелектуальний капітал – це ресурс, який характеризує знання, інтелектуальний потенціал організації та є один з нових критеріїв визначення конкурентноздатності організації. І далі, відмічають фахівці, більшість дослідників та практиків приходять до думки, що на рівні організації інтелектуальний капітал є сума трьох складових:

1. *Людський капітал* – сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії.

2. *Структурний капітал* – програмні засоби ЕОМ, програмне забезпечення, бази даних, організаційна структура, патенти, товарні знаки, а та-

кож всілякі організаційні механізми, які забезпечують продуктивність працюючих та функціонування компанії.

3. *Споживчий капітал* – майбутні споживачі продукції компанії, її спроможність задовольнити їх запити.

Основою цих трьох складових є людські ресурси – найбільша динамічна компонента спроможності компанії отримувати прибуток тривалий час. Вважається, що людський капітал не може бути власністю компанії, а структурний капітал може бути оформлений у власність і може виступати в якості об'єкту купівлі-продажу.

Інтелектуальний капітал – це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новини, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток.

Інтелектуальний капітал має надзвичайно складну сутність та багато векторність прояву, що визначається механізмом його функціонування.

До інтелектуального капіталу відноситься продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль. Щоб глибше усвідомити поняття та механізм функціонування інтелектуального капіталу, слід поділити його на окремі складові елементи з наступним групуванням за однорідними ознаками, тобто здійснити його класифікацію. Класифікацію видів інтелектуального капіталу здійснюють за різними ознаками залежно від цілі та завдань, які при цьому вирішуються (рис. 11.1).

Зауважимо також, що питання класифікації інтелектуального капіталу є дискусійним і недостатньо висвітленим у спеціальній літературі.

За формою власності інтелектуальний капітал може бути *приватним, колективним та державним* в залежності від суб'єкта, який володіє, користується і розпоряджується результатом інтелектуальної творчої діяльності. Зазначені правомочності закріплені в Конституції України (ст.41).

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність – це результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивний, втілений у певну об'єктивну форму та має бути здатним до відтворення.

З цієї позиції, інтелектуальна власність визначає: кому належить результат інтелектуальної творчої діяльності, який втілений у певну об'єктивну форму (патент, свідоцтво, ноу-хау, товарний знак, авторський твір тощо). Що стосується приватної або колективної (група приватних осіб) форми власності, то зрозуміло, якщо мається на увазі, кому належить результат власного творчого пошуку, хто або кількість людей спрямовувала свої зусилля на отримання кінцевого результату творчої діяльності. Що стосується державної форми інтелектуальної власності, то до неї відносять продукт інтелектуальної праці, створений на замовлення державних органів влади за рахунок бюджетних коштів або за традицією продукт інтелектуального труда належить суб'єкту господарювання (підприємству, об'єднанню тощо), який утворений органами держави (місцевого самоврядування – комунальна власність; Кабінетом Міністрів України, за наказом

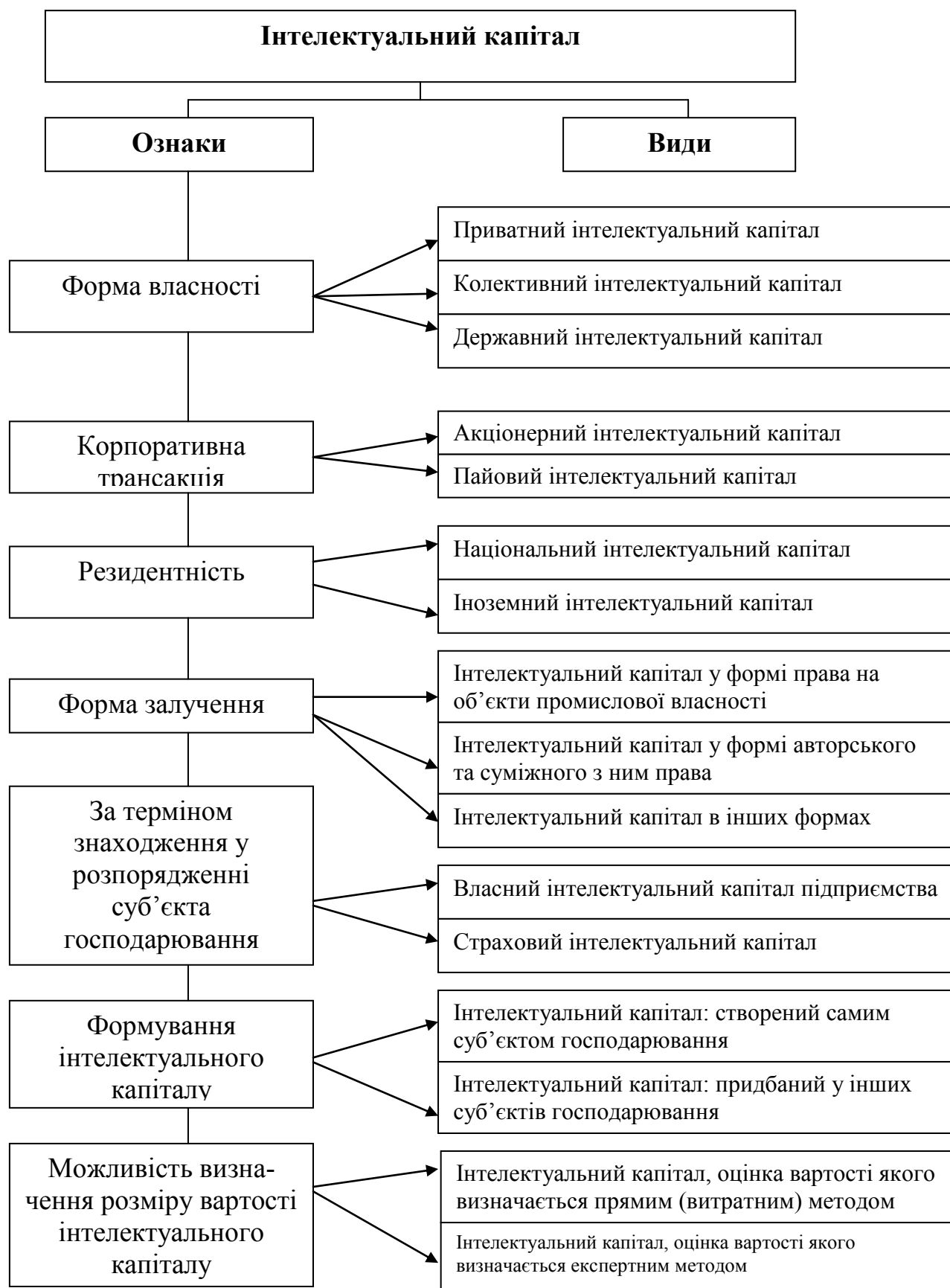


Рисунок 11.1 – Класифікація видів інтелектуального капіталу

міністерств і відомств – загальнодержавна власність), що відповідає законам України «Про власність», «Про підприємства в Україні» тощо.

Форма залучення інтелектуального капіталу проявляється у формі права на об'єкти промислової власності та у формі авторського та суміжного з ним права в залежності від видів об'єктів інтелектуальної власності. За міжнародними стандартами, частіше усі результати творчої інтелектуальної діяльності з точки зору правової охорони поділяються на об'єкти, які охороняються правом промислової власності, і на об'єкти, які охороняються авторським правом. До промислової власності належать винаходи, корисні зразки, промислові моделі, фабричні або товарні знаки, «ноу-хау». До об'єктів, які охороняються авторським правом належать права на наукові, літературні, художні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних.

Інтелектуальний капітал в інших формах може проявлятися, наприклад, у вигляді наданих послуг типу «інжиніринг» тощо.

11.3 Методи оцінки і відбору працівників для підприємства

Докорінне покращання забезпеченості підприємства працівниками вимагає суттєвих змін у методах підбору й оцінки кадрів. В управлінській діяльності, на відміну від відомого математичного правила, результат сумарних зусиль колективу залежить від того, як розставлені його члени. Правильний підбір кадрів дає змогу здійснити принцип «кожна людина на певному місці і кожне місце – для певної людини». Людина забезпечує максимальну віддачу, якщо виконує посильну роботу, що відповідає її нахилам, здібностям, рівню загальної і спеціальної підготовки. Ігнорування цих вимог на практиці призводить до плинності керівних кадрів і зниження економічних показників господарювання, зумовлене організаційними, економічними і психологічними причинами, внаслідок складності праці керівника і тривалого періоду «входження» його на посаду. Керівникам потрібно від 3-х до 5-ти років, щоб пройти професійну та соціально-психологічну адаптацію, перш ніж їх діяльність стане ефективною.

Удосконалення роботи з керівними кадрами вміщує прогнозування і планування потреб у них, формування резерву на підготовку, розстановку і використання кадрів, забезпечення потрібної кваліфікації кадрів, використання кадрів, використання ефективних методів вивчення і підбору кадрів, оцінки праці, особистих і ділових якостей, періодичну переатестацію працівників, що вимагає встановити більш чітку відповідальність за підбір, зростання і просування кадрів, ввести в дію комп'ютеризовану інформаційну систему кадрового забезпечення.

Підкреслюючи доцільність підвищення стабільності кадрів керівників підприємств, не можна тлумачити проблему так, що, чим більше керівник працюватиме на тій же самій посаді, на тому ж самому підприємстві, тим ефективніше його праця. Із збільшенням стажу роботи керівників спостерігаються і деякі негативні моменти в їхній діяльності: певна стереотипність мислення, тенденція до організаційного консерватизму, опір раціо-

нальним нововведенням; зниження творчої активності, пізнавальної ініціативи, схильність до конформізму та ін. Фактичний строк перебування керівника на посаді слід суворо індивідуалізувати, тому що тривалість його ефективної роботи детермінується багатьма змінними, що мають суб'єктивний і об'єктивний характер.

Для оцінки претендентів на посаду менеджера використовують різні методи і прийоми: 1) оцінка за анкетними даними, відгуками та результатами співбесіди; 2) атестація у вигляді екзаменів з окремих дисциплін; 3) соціометричний метод (із використанням анкет і інтерв'ю); 4) узагальнення думки громадських організацій і трудових колективів; 5) оцінки за результатами практичної перевірки; 6) бальна оцінка всієї сукупності ділових і особистих якостей атестованого; 7) текстологічні методи.

Нині при підборі кадрів і насамперед спеціалістів широко використовують метод відповідності формальним критеріям (освіта, виробничий стаж, досвід роботи в конкретній галузі діяльності та ін.). Як додаток до цього методу використовують відгуки (характеристики) з попереднього місця роботи кандидата на посаду, встановлюють випробувальний строк і дістають об'єктивну оцінку про його діяльність. Причому в характеристиках поряд з морально-політичними і діловими якостями слід повніше відображати риси характеру: ставлення до роботи, товариськість, активність, тактовність тощо.

Деякі підприємства й об'єднання для підбору кадрів використовують конкурс. Зокрема, за можливістю, через газети оповіщають про заміщення вакансій і відбір комісією (радою) кандидатів з числа тих, хто виявив бажання взяти участь у конкурсі. Конкурсні оцінки кандидатів дають змогу уникати помилок при відборі кадрів, випадків протекціонізму та ін.

Процес добору кадрів або найму здійснюється декількома етапами.

Спочатку на попередньому етапі проходить первинне виявлення кандидатів, здатних виконувати ті чи інші функції, необхідні наданий момент для організації.

Ці функції задаються професіограмою, тобто систематизованим описом комплексу якостей, якими повинен володіти співробітник, котрий претендує на дану посаду.

В основі професіограми або моделі посади лежать майбутні потреби організації в кадрах, які можуть виникнути в процесі її розвитку.

Вияв кандидатів здійснюється в процесі пошуку та вербування персоналу, який проходить як в середині фірми, так і за її межами – у навчальних закладах, у конкурентів, за допомогою посередницьких фірм, через оголошення, які мають дані про вакантні посади, вимоги до кандидатів, умови оплати праці, додаткові винагороди.

Після вербування проходить перше вивчення інформації про претендентів, яка дозволяє відсіяти відразу ж до 80% з них, а для тих, які залишилися, вибрати найбільш доцільні засоби подальшої перевірки.

Так, на багатьох західних фірмах не беруть на роботу спеціалістів, що допустили хоча б одну помилку в автобіографії або «резюме», в якому

вони обґрунтовують свою можливість зайняти посаду і розкривають наміри відносно подальшої роботи.

Робочі, які бажають, наприклад, поступити на заводи компанії «Хонда» в штаті Огайо (США) спочатку пишуть твір про те, як майбутня робота співвідноситься з їх життєвою метою і допоможе її реалізації. Лише після оцінки майбутніми керівниками і колегами робочого допускаються до основних випробувань.

В цілому перед попереднім етапом стоїть завдання максимально звужити коло претендентів. З тими, що залишилися, проводять більш ретельну роботу, яка одержала назву селекції кадрів. В її рамках проходить співставлення якостей кандидатів і вимог, порівнюючи їх між собою, внаслідок чого проходить вибір кращого.

Селекція проводиться за допомогою таких методів, як інтерв'ю, поглиблені бесіди, аналіз рекомендувальних листів, співбесіди, тестування. Тестами перевіряється придатність претендента для вирішення тих чи інших проблем, професіональний рівень в конкретних сферах діяльності, наявність інтересу до майбутньої роботи, ступінь розвитку найбільш важливих для неї якостей.

Не всі перераховані методи селекції однаково надійні. Вважають, що здебільше викликають довіру тести, насамперед комплексні (хоч, звичайно, вони не зовсім дешеві), в склад яких входять сотні, а часом тисячі запитань, а також різні спеціальні види досліджень. Задовільний ефект дає аналіз анкет і автобіографій: інтерв'ю надійні тільки при високій кваліфікації як претендента, так і тих, хто їх проводить; у рекомендаційних листів-характеристик вірогідність і надійність досить невисока. І зовсім маленька надійність у графічних і астрологічних методів.

При відборі кадрів прийнято керуватися *принципами*:

Орієнтація на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук не ідеальних, яких у природі не існує, а найбільш придатних для даної посади кандидатів.

Забезпечення відповідності індивідуальних якостей претендента вимогам, які до нього пред'являються: освіта, стаж, досвід, а в ряді випадків стать, вік, здоров'я, психологічний стан.

Сучасному виробництву потрібні високоосвічені працівники. При цьому слід врахувати, що на момент закінчення вузу працівник уже буде відставати від реальних умов життя на 5-6 років, а через 10 років одержані знання й кваліфікація повністю застаріють, тому їх необхідно постійно поновлювати. При цьому слід враховувати, що здатність до навчання зростає до 25 років. У цей час людина сприймає найкраще соціальний і професійний досвід. Потім це сприйняття починає знижуватися приблизно на 1 % в рік. Наприклад, якщо здатність до логічного мислення у віці 20 років прийняти за 1, то в 30 років вона складе 0,96, в 40 років – 0,87, в 50 років – 0,8, в 60 років – 0,75.

Чоловіки більш логічні за жінок, краще розуміються в організаційній стороні справи і технічних процесах, тому складають 75 % загальної кільк-

кості управлінських працівників. Керівники-жінки краще орієнтуються в соціальних відносинах, психології людей, швидше сприймають мову, тому число їх серед керівників в державних структурах доходить до 45%.

Дослідження свідчать, що в молодому віці люди швидше приймають рішення, зате в старшому віці ці рішення є більш зрілими та врівноваженими. В 30-33 роки інтелектуальні функції людини отримують злет, який продовжується до 40-ка років, а потім починають поступово згасати.

Відбір персоналу – це процес вивчення психологічних і професійних якостей працівника з метою встановлення його придатності для виконання обов'язків на певному робочому місці або посаді і вибору з сукупності претендентів найбільш придатного з урахуванням відповідності його кваліфікації, спеціальності, особистих якостей і здібностей характеру діяльності, інтересам організації і його самого.

До основних сучасних методів відбору персоналу можна віднести наступні:

Анкетування. З його допомогою роботодавець отримує базову інформацію про потенційного співробітника. Як правило, анкети містять невелику кількість питань, що запитують інформацію, яка найбільше впливає на якість і продуктивність майбутньої роботи претендента. Анкета може запитувати дані про освіту, здоров'я, сімейний стан, про попередні місця роботи та причини звільнення.

Попереднє інтерв'ю чи співбесіда. Фахівець з персоналу або начальник відділу кадрів проводять індивідуальні співбесіди з відібраними кандидатами, після ознайомлення з їх анкетами. Мета цих співбесід полягає в оцінці міри відповідності кандидата портрету «ідеального» працівника. При цьому з'ясовуються лише загальні дані про кандидата (освіта, стаж та інші). Бесіда може проходити і по телефону, якщо кандидат перебуває далеко від відділу кадрів.

Тестування. Тест – це метод психодіагностики, який використовує стандартизовані запитання і завдання (тести), котрі мають певну шкалу значень. Тести необхідні для складання більш повного психологічного портрету кандидатів, оцінки їх професійних здібностей та знань. Вони використовуються для виявлення тих якостей людини, які є необхідними для тієї чи іншої посади.

Діагностичне інтерв'ю (співбесіда). В більшості організацій це основний інструмент відбору. Воно проводиться начальником структурного підрозділу з метою оцінки відповідності кандидата пропонованій посаді. Інтерв'юер сам обирає тип та структуру інтерв'ю. Інтерв'ю може бути структурованим, слабоформалізованим та неструктурованим.

Перевірка рекомендацій та послужних списків. При відборі кандидатів можуть попросити надати відгуки попередніх начальників або інші аналогічні документи. Останнім часом частіше практикуються спеціальні запити, в яких колишнього роботодавця просять оцінити кандидата за певним переліком якостей. При такій перевірці аналізується хронологічний

порядок місць роботи кандидата, звертається увага його на прогалини і зміни робочих місць.

Медичне обстеження. Багато організації вимагають, щоб заявник до прийому на роботу пройшов медичне обстеження по параметрам, які встановлені для працівників певних професій, посад. Це робиться не тільки для того, щоб визначити, чи придатна людина фізично для виконання тієї чи іншої роботи, але і для того, щоб зрозуміти, чи здатна вона працювати і жити в колективі, застрахувати її від отримання травм і втрати здоров'я.

Ці методи використовуються в більшості організацій та підприємств. Але, на жаль, не всі їх використовують в сукупності. Більшість обмежується лише співбесідою чи перевіркою рекомендацій, чого безумовно недостатньо для ефективного процесу відбору.

Також існують і більш прогресивні методи відбору. Це такі як:

Комплекс методики *assessment centre*, до якої входять тести, дискусії, анкети, аналіз ситуацій, імітаційні і ділові ігри, розв'язування кейсів (комплексних ситуаційних завдань). Перевагою їх є включення в процедуру оцінювання вимог робочих місць, організаційних ролей, практичних ситуацій, а також можливість зворотного зв'язку між оцінювачем, оцінюваним та спільного підсумовування результатів оцінювання.

Методика *STAR (Situation Target Action Result)* – це методика виявлення поведінкової реакції. Суть методики полягає в тому, що кандидату на вакантне місце в компанії задають ситуаційні питання. В якості обговорювальних проблем часто використовуються реальні чи гіпотетичні ситуації, пов'язані з майбутньою професійною діяльністю кандидата. Даний тип співбесіди дозволяє більшою мірою оцінити здатність кандидата вирішувати певні типи завдань, ніж його аналітичні здібності в цілому.

В Україні велику популярність отримала методика «*CASE-інтерв'ю*», або *ситуаційне інтерв'ю*. Вона дає більше можливостей для збору необхідної інформації, ніж методика *STAR*, тому що охоплює ті характеристики кандидата, які важливі для конкретного роботодавця. Інтерв'юер пропонує таку ситуацію, яка дозволяє перевірити саме те, що цікавить в даний момент, отримати інформацію, яка дозволить визначити придатність кандидата на посаду. Ця методика дає можливість всебічно оцінити як навички, так і індивідуально-особистісні особливості, цінності та моделі поведінки кандидата.

Деякі організації (наприклад, банки) застосовують »детектори брехні« (поліграфи), вважаючи, що це дає змогу визначити правдивість поданої претендентом інформації. Завдяки поліграфам можна дослідити фізіологічні реакції людського організму (частота дихання, серцебиття, тиск крові, вологість шкіри) під час відповідей на розроблені за спеціальною програмою запитання. Але застосовувати поліграф можна лише за згодою претендентів.

11.4 Форми й ефективність підготовки, перенавчання і підвищення кваліфікацій персоналу

Професійний розвиток – це процес підготування співробітників до виконання нових виробничих функцій, отриманню нової посади, вирішенню нових питань. Основними напрямками професійного навчання та підвищення кваліфікації є:

1. Первинне навчання у відповідності до завдань підприємства та специфіки роботи.
2. Навчання для ліквідації розриву між вимогами посади та наявними якостями працівника.
3. Навчання для підвищення кваліфікації.
4. Навчання для роботи за новими напрямками розвитку організації.
5. Навчання для засвоєння нових прийомів та заходів виконання трудових операцій.

Підготовка нових працівників – первинне професійне навчання та економічне навчання осіб, що були прийняті на підприємство та раніше не працювали. Перепідготовка організується з метою засвоєння вивільненими працівниками нових професій, якщо по своїм професіям вони вже не можуть працювати.

Навчання робітників іншими (суміжним) професіям з початковим рівнем кваліфікацій більш високим з метою розширення професійної майстерності, підготовки до роботи в нових умовах

Підвищення кваліфікації – це навчання після отримання працівником загальної освіти, направлене на послідовну підтримку та вдосконалення їх професійних та економічних знань та навичок.

Існують такі *форми підвищення кваліфікації*:

1. Внутрішня (в рамках організації, на робочому місці чи за його межами) та зовнішня (в навчальних закладах, спеціальних центрах).
2. Організаційна та неорганізаційна (самонавчання).
3. Професійна чи проблемно-орієнтована (по вимозі), що направлена на відпрацювання необхідної організації поведінки.
4. Побудована на стандартних чи спеціальних (загальних, конкретних) програмах.
5. Така, що призначається для конкретних цільових груп (керівників чи спеціалістів), або для всього персоналу.

Сучасні програми по підвищенню кваліфікації мають за мету навчити працівника самостійно мислити, вирішувати комплексні питання, примінити підприємницький підхід до вирішення питань, до справи, працювати в команді. Вони дають знання, що виходять за рамки посади та викликають бажання вчитися надалі.

Підприємства мають постійну потребу в підвищенні продуктивності праці своїх працівників. Багато фірм при цьому піклуються і про загальну якість трудових ресурсів. Одним зі способів досягнення цієї мети є набір і добір найбільш кваліфікованих і здатних нових працівників. Однак цього

недостатньо. Керівник повинен також проводити програми систематичного навчання і підготовки працівників, допомагаючи повному розкриттю їхніх можливостей в колективі підприємства.

Підготовка являє собою навчання працівників навичкам, що дозволяють підняти продуктивність їхньої праці. Кінцева мета навчання полягає в забезпеченні своєї організації достатньою кількістю людей з навичками і здібностями, необхідними для досягнення цілей організації.

Значення навчання широко визнане. Однак сучасний стан на українських підприємствах характеризується лише частковим усвідомленням керівників ролі навчання як інструмента підвищення кваліфікації. В багатьох випадках державні підприємства в Україні що фінансували підготовку кадрів у середніх спеціальних та вищих навчальних закладах після завершення процесу роздержавлення із приходом нового власника ліквідували дану статтю видатків у власних бюджетах.

Навчання корисне і потрібне в трьох основних випадках. По-перше, коли людина входить в фірму. По-друге, коли службовця призначають на нову посаду чи коли йому доручають нову роботу. По-третє, коли перевірка встановить, що в людини не вистачає визначених навичок для ефективного виконання своєї роботи.

Навчання – це велика, спеціалізована область. Специфічні методи навчання дуже численні, причому їх потрібно пристосовувати до вимог професії й підприємства. Деякі основні вимоги, що забезпечують ефективність програм навчання, зводяться до наступного:

1. Для навчання потрібна мотивація. Люди повинні розуміти цілі програми, яким образом навчання підвищить їх продуктивність і, тим самим, їхнє власне задоволення своєю роботою.

2. Керівник повинен створити клімат, що сприяє навчанню. Під цим розуміється заохочення учнів, їх активна участь у процесі навчання, підтримка з боку викладачів, бажання відповідати на питання. Важливим моментом може виявитися і створення визначеного фізичного середовища. Деякі організації воліють проводити навчання в спеціальних центрах, а не в приміщеннях своєї організації.

3. Якщо навички, що здобуваються за допомогою навчання, є складними, то процес навчання варто розбити на послідовні етапи. Учасник програми повинен мати можливість відробити на практиці навички, придбані на кожному етапі навчання, і вже тільки потім рухатися далі.

4. Учні повинні відчувати зворотний зв'язок стосовно результатів навчання, необхідно забезпечити позитивне закріплення пройденого матеріалу. Це може відбуватися у формі похвали чи визнання успіхів з боку викладача, або, у випадку комп'ютеризованих сучасних систем навчання, у виді безпосереднього зворотного зв'язку при правильному рішенні задач, запропонованих програмою.

За ринкових умов господарювання посилюється роль ефективного використання трудових ресурсів, що зумовлює всезростаючі вимоги працівників щодо умов праці, самої організації виробництва, забезпечення

широкого вибору виду і характеру трудової діяльності залежно від статі й віку. Водночас підвищуються вимоги самого виробництва до якісної характеристики працівників, їх професійно-кваліфікаційної підготовки.

Ефективність використання трудових ресурсів залежить також від того, наскільки вдається наблизити якість роботи працівників у кожній професійній групі, в будь-якій сфері діяльності й галузі народного господарства в цілому до оптимальних параметрів і вимог виробництва в умовах прискороного науково-технічного прогресу.

Орієнтація економіки на інтенсивний шлях розвитку вимагає більш раціонального використання трудових ресурсів держави і окремих її регіонів. Перспективи економічного розвитку держави вимагають реформування системи підготовки і перепідготовки трудових ресурсів України. Вони мають опиратись на наявний вітчизняний і зарубіжний досвід.

Країни з розвинутою ринковою економікою, беруть на себе основний фінансовий тягар щодо підготовки та перепідготовки кадрів і створюють єдиний механізм забезпечення зайнятості шляхом взаємодії держави та підприємств. Цей механізм включає стимулювання з боку держави освітньої активності самих підприємств, їх кооперацію з навчальними закладами, а також акумулювання, перерозподіл коштів підприємств із метою підготовки та перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави і підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування та забезпечення створення інформаційної та правової інфраструктури.

Щодо професійної підготовки молоді, то державні органи в першу чергу стимулюють активність підприємств за допомогою прямого фінансування внутрішньофірмових систем навчання. При навчанні молоді 16-18 років в окремих країнах (Великобританії, Італії, Швеції) держава покриває до 80 % витрат підприємств.

Об'єктом прямого фінансування державними органами окремих країн (Німеччини, Франції, Італії, Швеції) стала так звана альтернативна форма підготовки кадрів, що охоплює молодь до 25 років. Йдеться про чергування процесу теоретичної підготовки в навчальному закладі з трудовою діяльністю на умовах часткової зайнятості. З цією метою розробляється відповідна програма підготовки кадрів.

Необхідність постійної перепідготовки персоналу ставить вимогу створення системи спеціальних підрозділів фірм практично в усіх країнах з ринковою економікою. Це навчальні центри та курси, відділи кадрової політики тощо.

Важливість формування дієвої системи перепідготовки кадрів та підвищення їхньої кваліфікації обумовлена тим, що, за підрахунками спеціалістів, знань отриманих у вузі достатньо на перші 3-5 років, а кваліфікація працівників може бути втрачена кожні 10 років.

Особливої уваги заслуговує проблема підготовки та підвищення кваліфікації управлінського персоналу. Поряд з розвитком і вдосконаленням традиційні системи вузів, галузевих інститутів (центрів) підвищення кваліфікації

ліфікації формується альтернативна мережа комерційних освітніх закладів: бізнес-шкіл, шкіл менеджменту, підприємництва, маркетингу. Створення конкуренції галузі освіти – нормальне явище, що дає підприємствам можливість вибору форм підготовки, які відповідають специфіці та профілю роботи тих чи інші спеціалістів, керівників. Державна сертифікація (акредитація) створюваних освітніх структур надає підприємствам можливість зорієнтуватися у процесі вибору, уникнути невиправданих витрат.

В окремих випадках для заміщення певних посад використовують так зі ний метод службової ротації. Переміщуючи керівника відділу низової ланки у інший відділ на строк від 3 місяців до одного року, підприємство (організації знайомить нового керівника з багатьма сторонами діяльності. Молодий менеджер пізнає найактуальніші проблеми різних структурних підрозділів, з'ясовує необхідність координації, неформальну організацію та взаємозв'язок цілей різних підрозділів. У міжнародній практиці (Америка, Японія) вважають, що такі знання життєво необхідні для успішної роботи на високих посадах і вкрай корисні для керівників низової ланки управління великих підприємств.

11.5 Конкурсно-контрактна система наймання працівників підприємства

Конкурсно-контрактна система найму персоналу – система найму працівників має за головну мету забезпечити кожне робоче місце, кожну посаду персоналом відповідної кваліфікації. Фірма, організація чи будь-який інший науково-виробничий підрозділ постійно займаються вдосконаленням структури управління виробництвом, заміщенням відповідних посад висококваліфікованими спеціалістами. З цією метою на заміщення відповідальних й провідних посад оголошують конкурс, називають основні та до спеціаліста, який має замістити (зайняти) ту чи іншу посаду.

На підприємстві, фірмі, в науковій установі чи іншому підрозділі наказом створюються конкурсні комісії, які розглядають подані на конкурс заяви, оцінюють відповідність спеціалістів, які подали заяви, висунутим вимогам і приймають рішення, яка особа найбільш відповідає потребам певного виробничого підрозділу. Конкурсні вимоги залежать великою мірою від профілю науково-виробничої діяльності суб'єкта виробництва, досконалого володіння відповідною спеціальністю, трудового стажу роботи з певної спеціальності, займаної посади на попередній роботі, знання іноземних мов, досконалого володіння комп'ютерною технікою, наявності друкованих наукових праць, вченого ступеня, віку конкурсанта тощо.

З переможцем конкурсу на заміщення тієї чи іншої посади укладається контрактна угода. У ринкових умовах господарювання контрактна система найму і оплати праці набуває все більшого поширення. Вона широко використовується у світовій практиці в багатьох галузях і видах діяльності. *Контракт* – це особливий вид трудового договору. Його особливість полягає в тому, що він є одночасно і юридичною формою найму пра-

цівників, регулювання взаємних прав та зобов'язань, і формою, яка визначає умови оплати праці.

Укладання контракту спрямоване на оптимальне відображення індивідуальних здібностей працівника, створення додаткових стимулів до високопродуктивної праці, більш повне врахування інтересів власника, підвищення взаємної відповідальності. Контракт завжди має строковий характер. Однак робота, яка виконується за контрактом, як правило, є постійною. Встановлення строку обумовлене не характером обов'язків, а організацією їх виконання відповідно до визначених раніше заданих вимог, які слід виконати в зазначені терміни. Контрактна форма передбачає у трудових відносинах взаємну матеріальну відповідальність сторін за підвищення кваліфікації, умови праці, її безпосередні результати, інші обов'язки. Необхідність переукладання чинного або укладання нового контракту постійно мобілізує сторони до суттєвого підвищення взаємної відповідальності.

Застосування контрактної системи найму і оплати праці доцільно у випадках, коли виконання роботи потребує наявності у виконавця особливих ділових якостей, здібностей і професійних навичок, ініціативи і самостійності, відповідальності.

Порядок застосування контрактної форми трудової угоди регламентується постановою Кабінету Міністрів України від 19 березня 1994 р. № 170. Контракт оформляється у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу і зберігаються у кожній зі сторін, що укладають контракт. Контракт набуває чинності з моменту його підписання або дати, визначеної сторонами, і може бути змінений тільки за угодою сторін, складеною у письмовій формі.

У контракті передбачаються пропоновані обсяги роботи та вимоги до якості й строків її виконання, строк дії контракту, права, обов'язки та взаємна відповідальність сторін, умови оплати й організації праці, підстави припинення та розірвання контракту, соціально-побутові та інші умови, необхідні для виконання взятих на себе сторонами зобов'язань з урахуванням специфіки роботи, професійних особливостей та фінансових можливостей підприємства, установи, організації чи роботодавця. У контракті можуть бути інші особливі умови, не встановлені чинним законодавством (режим робочого часу і часу відпочинку, встановлення доплати, надбавок, премій, винагород за підсумками роботи за рік чи інший період).

Контракт є підставою для видання наказу про прийняття (найняття) на роботу працівника з дня, встановленого у контракті за згодою сторін.

Питання для закріплення матеріалу

1. У чому полягає сутність поняття «інтелектуальний капітал»?
2. Що таке «нематеріальні ресурси підприємства»? Яке їх значення для сучасної системи господарювання та підвищення ефективності виробництва?
3. Дайте змістовну характеристику об'єктів промислової власності.

4. Які особливості використання окремих об'єктів промислової власності?
5. Охарактеризуйте різновиди об'єктів інтелектуальної власності.
6. Дайте характеристику нематеріальних активів підприємства.
7. Які документи забезпечують право на використання нематеріальних ресурсів?

Тести до теми 11

1. Інтелектуальним капіталом у сучасних умовах можуть володіти люди:

- а) які зайняті на виробництві;
- б) які працюють у галузі науки та інформаційних технологій;
- в) будь-яких професій;
- г) професія яких пов'язана з фінансами.

2. На рівні організації інтелектуальний капітал є сумою таких складових:

- а) людський;
- б) споживчий;
- в) організаційний;
- г) структурний.

3. Капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом:

- а) не є майном, може бути інновацією;
- б) є майном, не може бути інновацією;
- в) є майном, може бути інновацією;
- г) не є майном, не може бути інновацією.

4. За ознакою корпоративної трансакції існує інтелектуальний капітал:

- а) страховий;
- б) акціонерний;
- в) інвестиційний;
- г) пайовий.

5. Інфраструктурний тип інтелектуального капіталу містить:

- а) ділову репутацію;
- б) програмне забезпечення;
- в) бази даних;
- г) ділове співробітництво.

6. Інтелектуальний капітал є сумою складників:

- а) споживчого, людського та організаційного капіталу;
- б) структурного та споживчого капіталу;

- в) людського та структурного капіталу;
- г) людського, структурного та споживчого капіталу.

7. Сукупність знань, навичок, творчих здібностей, а також спроможність власників та наукомістких працівників відповідати вимогам і задачам компанії – це:

- а) інтелектуальний капітал;
- б) людський капітал;
- в) ресурс;
- г) структурний капітал.

8. Це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, характерні лише йому специфіку і особливості:

- а) людський капітал;
- б) споживчий капітал;
- в) інтелектуальний капітал;
- г) структурний капітал.

9. Скільки видів інтелектуального капіталу розрізняють за формою власності?

- а) 2;
- б) 4;
- в) 1;
- г) 3.

10. Бази даних, організаційні структури, філософія управління, корпоративна культура належать такому типу інтелектуального капіталу, як:

- а) інфраструктурний;
- б) техніко-технологічний;
- в) персоніфікований;
- г) марочний.

11. Розроблена автором або авторським колективом модель вибору, який буде випускатися на даному підприємстві – це:

- а) винахід;
- б) промисловий зразок;
- в) раціоналізаторська пропозиція;
- г) корисна модель;
- д) еталон.

12. Який з нижченаведених об'єктів не належить до об'єктів інтелектуальної власності?

- а) програмне забезпечення;
- б) база даних;
- в) банк даних;

г) «ноу-хау».

13. За ознакою корпоративної трансакції інтелектуальний капітал може бути:

- а) приватний, державний, колективний;
- б) акціонерний та пайовий;
- в) національний та іноземний;
- г) власний і страховий.

14. За якою ознакою розрізняють приватний, державний і колективний інтелектуальний капітал?

- а) за формою власності;
- б) за резидентністю;
- в) за формою залучення;
- г) за можливості визначення розміру вартості інтелектуального капіталу.

15. Які з нижчеперерахованих типів не належать до інтелектуального капіталу?

- а) диперсоніфікований;
- б) персоніфікований;
- в) техніко-технологічний;
- г) марочний.

16. Яке з тверджень є неправильним:

- а) капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом є майном;
- б) капітал є частиною багатства підприємця;
- в) капітал має вартісну оцінку;
- г) капітал є «самозростаюча» вартість.

17. До якого типу інтелектуального капіталу належить ділова репутація:

- а) Персоніфікований;
- б) Техніко-технологічний;
- в) Марочний;
- г) Клієнтський.

21. Винаходи, промислові моделі, «ноу-хау» належать до такого типу власності, як:

- а) промислова;
- б) приватна;
- в) колективна;
- г) суспільна.

ТЕМА 12 ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ

12.1 Суть, види та функції капіталу

Під *капіталом* слід розуміти суму коштів, необхідну для започаткування та здійснення виробництва (діяльності). Власник капіталу, купуючи на ринку товари – робочу силу й засоби виробництва, поєднує їх у процесі праці й після реалізації створеної продукції (наданих послуг) одержує більшу вартість, ніж була ним авансована.

Значний інтерес викликає визначення капіталу визначних економістів. Ці визначення сформовані в таблиці 12.1.

Таблиця 12.1 – Визначення капіталу визначних економістів

Визначні економісти	Висновки
А. Сміт	Капітал – це запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід
Дж. С. Мілль	Капітал – це попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці
А. Маршалл	Під терміном «капітал» розуміє сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безкоштовними дарунками природи
П. Самюельсон, В. Нордгауз	Досліджуючи суть капіталу, вони стверджують, що капітал є один з тріади продуктивних факторів виробництва, що поряд з працею і землею приносить дохід. Капітал складається з вироблених товарів тривалого користування, які використовуються у виробництві
Й. Шумпетер	Капітал – це торба грошей та інших платіжних засобів, що в будь-який момент можуть бути надані в розпорядження підприємцеві

На противагу цим положенням у економічній літературі існує погляд, згідно з яким капітал ототожнюється з грошовою формою, з коштами та з ресурсами. Так у «Экономической энциклопедии» наведено таке визначення: «Капітал – це те, що здатне приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів і послуг, джерело, що вкладене у справу та функціонує у вигляді засобів виробництва.

Поняття «капітал» багатозначне. Воно може розглядатися у теоретичному та прикладному аспекті. Теоретичний аспект: капітал – це специфічна економічна категорія, яка в економічній теорії визначається як вартість, що приносить додаткову вартість (прибуток). Щодо прикладного аспекту, то виділяють дві основні концепції капіталу:

– фінансова природа капіталу, яка базується на абстрагуванні від предметно-речової структури активу балансу - домінанта пасиву;

– предметно-речової природи капіталу, який визначається як сукупність певних матеріальних та нематеріальних цінностей – домінанта активу.

У практиці фінансового аналізу поняття «капітал» характеризується кількома показниками. Одним із них є показник загального капіталу – це

підсумок балансу, який з одного боку, показує загальну суму засобів, що її має в своєму розпорядженні підприємство (актив), а іншого суму джерел утворення цих засобів (пасив). Цей показник капіталу найближче стоїть до теоретичного аспекту сутності капіталу (вартість, що приносить додану вартість, оскільки від самого початку використання засобів передбачає отримання додаткової вартості – прибутку).

Сказане дає можливість зробити деякі висновки, які складуть основу підходу до розгляду сутності обігового капіталу.

По-перше, поняття «капітал» багатозначне, відображає різні аспекти реалізації цієї економічної категорії.

По-друге, капітал визначається як одна з форм багатства, до того ж така, що використовується для задоволення не стільки поточних, скільки майбутніх потреб.

По-третє, капітал може функціонувати не тільки в продуктивній і товарній формах, а й у грошовій.

По-четверте, важливим у характеристиці капіталу є те, що він розглядається як запас уречевлених засобів виробництва, як нагромаджене багатство, що створює необхідні умови для операційного процесу і використовується з метою отримання прибутку.

По-п'яте, деякі з названих вище підходів до визначення капіталу дещо односторонні, оскільки пов'язують його з матеріально-уречевленою формою. При цьому розрізняють основний капітал (засоби виробництва) і обіговий капітал (предмети праці). Водночас капітал має вартісну (грошову) форму, у якій стираються специфічні ознаки дійсних чинників виробництва. Власне тут капітал виступає в найабстрактнішій функціональній формі, його втіленням стають гроші як капітал, гроші як носій само зростаючої вартості.

По-шосте, необхідно виокремлювати поняття «капітал» на макроекономічному і мікроекономічному рівнях.

По-сьоме, капітал, як будь-яка економічна категорія, має не тільки матеріально-речовий зміст, а й суспільну форму. Якщо дотримуватися такого підходу, то капітал охоплює також виробничі відносини, які складаються в процесі виробництва між людьми.

Різні складові капіталу відіграють неоднакову роль у створенні вартості та додаткової вартості. Одна частина авансується на придбання засобів виробництва, є незмінною й переноситься конкретною працею на новостворений продукт і називається постійним капіталом. Його речова форма бере участь у процесі праці чинником виробництва, споживання вартостей, але не створює додаткової вартості. Інша частина, яка авансується на придбання робочої сили, змінює свою вартість у процесі виробництва, має назву змінного капіталу. Лише він збільшує первісну вартість, тобто не тільки відтворює власний еквівалент, а й створює додаткову вартість.

Авансований капітал – це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку. Він витрачається на придбання засобів виробництва і наймання робочої сили. Ці дві різноспря-

мовані частини авансованих грошових коштів називають відповідно *постійним і змінним капіталом*.

У свою чергу, постійний капітал поділяється на основний та оборотний. *Основний капітал* – це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва. *Оборотний капітал* – це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці й оплату праці робочої сили.

Потреба в основному капіталі визначається при створенні, розширенні підприємства, а також у разі додаткових капіталовкладень.

У сучасних умовах до джерел фінансування капітальних вкладень належать:

- власні фінансові ресурси;
- залучені фінансові ресурси;
- кошти, отримані від продажу цінних паперів, вклади членів трудових колективів;
- кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- кошти іноземних інвесторів.

До власних фінансових ресурсів входять вклади засновників підприємства, амортизаційні відрахування, прибуток, який залишається в розпорядженні підприємства, резерви, що формуються в процесі господарської діяльності.

За умови недостатності власних фінансових ресурсів на капітальні вкладення використовуються залучені кошти. Але це відбувається в тому разі, коли підприємству вигідно залучати фінансові ресурси, про що свідчать попередні розрахунки спеціалістів.

Поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність». У момент створення підприємства його стартовий капітал (K) втілюється в активах (A), інвестованих засновниками (учасниками), і являє собою вартість майна підприємства. На цьому етапі, коли підприємство ще не має зовнішньої заборгованості, його активи дорівнюють стартовому капіталу ($A - K$). Саме так трактується початковий статутний капітал у П(С)БО 2 «Баланс».

Під статутним капіталом розуміють зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, що внесені власниками підприємства.

Під *активами* розуміють ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до збільшення економічних вигід у майбутньому.

Економічна вигода – це потенційна можливість отримання підприємством грошових коштів від використання активів.

Здійснюючи господарську діяльність, підприємство неминуче використовує залучені кошти, тобто утворює борги. Боргові зобов'язання (Z) підтверджують права і вимоги кредиторів щодо активів підприємства ($A = Z + K$) і мають вищий пріоритет порівняно з вимогами власників.

Тому власний капітал підприємства визначається як різниця між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями.

Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Власний капітал – основа для початку і продовження господарської діяльності підприємства, він є одним із найістотніших і найважливіших показників, бо виконує такі функції:

1) *довгострокового фінансування господарської діяльності* – перебуває у розпорядженні підприємства необмежений час;

2) *відповідальності й захисту прав кредиторів* – відображений в балансі підприємства власний капітал є для зовнішніх користувачів мірилом відносин відповідальності на підприємстві, а також захистом кредиторів від втрати капіталу;

3) *компенсації понесених збитків* – тимчасові збитки мають погашатися за рахунок власного капіталу;

4) *кредитоспроможності* – при наданні кредиту, за інших рівних умов перевага надається підприємствам із меншою кредиторською заборгованістю і більшим власним капіталом;

5) *фінансування ризику* – власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;

6) *самостійності та влади* – розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності й впливу його власників на підприємство;

7) *розподілу доходів і активів* – частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату і майна при ліквідації підприємства.

Власний капітал утворюється двома шляхами:

1) внесенням власниками підприємства грошей та інших активів;

2) накопиченням суми доходу, що залишається на підприємстві.

Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку. Тому за формами власний капітал поділяється на дві категорії:

– інвестований (вкладений або сплачений капітал);

– нерозподілений прибуток.

Інвестований капітал – це сума простих та привілейованих акцій за їхньою номінальною (об'явленою) вартістю, а також додатково вкладений капітал, який також може бути поділений за джерелами утворення.

Нерозподілений прибуток – це частина чистого прибутку, що не була розподілена між акціонерами.

За рівнем відповідальності власний капітал поділяється на:

– *статутний капітал*, сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації у державному реєстрі суб'єктів господарювання;

– *додатковий капітал* (нереєстрований) – це додатково вкладений капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

Статутний і додатковий капітали виконують різні функції. Так, статутний капітал – це первісне джерело інвестування і формування майна підприємства. На відміну від додаткового, він забезпечує регулювання від-

носин власності й управління підприємством, його розмір не може бути меншим за встановлену законодавством суму.

Згідно з П(С)БО 2 до власного капіталу входить:

- 1) статутний капітал;
- 2) пайовий капітал;
- 3) додатковий вкладений капітал;
- 4) інший додатковий капітал;
- 5) резервний капітал;
- 6) нерозподілений прибуток (непокритий збиток);
- 7) неоплачений капітал;
- 8) вилучений капітал.

Статутний капітал – зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є вкладом власників (учасників) до капіталу підприємства.

Пайовий капітал – сума пайових вкладів членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.

Додатковий вкладений капітал – сума, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.

Інший додатковий капітал – сума дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Резервний капітал – сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) – сума прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

Неоплачений капітал – сума заборгованості власників (учасників) за вкладом до капіталу. Сума неоплаченого капіталу вираховується при визначенні підсумку власного капіталу.

Вилучений капітал – фактична собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

12.3 Виробничі фонди підприємства

Термін «фонди» походить від латині і дослівно означає «основа». Це дійсно основа продуктивної діяльності підприємства, так як виробниче підприємство не може діяти, не маючи засобів виробництва. В процесі виробництва здійснюється поєднання робочої сили і засобів виробництва. Засоби виробництва складаються із засобів праці та предметів праці. У вартісному виразі вони становлять виробничі фонди (засоби) підприємства, які поділяються на основні та оборотні (рис. 12.1).

Основні фонди – це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їх вар-

тість переноситься конкретно працею на вартість продукції, що виробляється (робіт, що виконуються, послуг, що надаються) частинами в міру спрацювання.

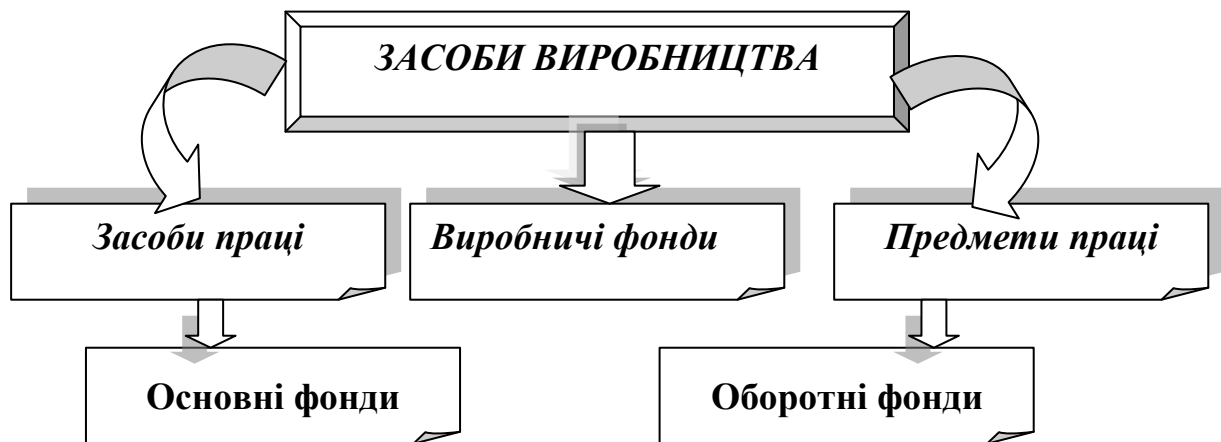


Рисунок 12.1 – Склад і взаємозв'язок засобів виробництва та виробничих фондів

Згідно Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» під терміном «основні фонди» слід розуміти матеріальні цінності, що призначаються для використання у господарській діяльності підприємства протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів із дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

В бухгалтерському обліку використовується термін «основні засоби». Його визначення дається в П(С)БО 7: *основні засоби* – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

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

Основні фонди, у свою чергу, поділяються на основні виробничі та основні невиробничі фонди.

Основні виробничі фонди – це засоби праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого періоду, при цьому не змінюють своєї натурально-речової форми і поступово частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції, а основні невиробничі фонди не беруть безпосередньої участі в процесі виробництва (житлово-комунальне господарство, об'єкти соціально-побутового призначення, бу-

динки відпочинку, дошкільні установи тощо). Термін експлуатації основних виробничих фондів більше одного року.

Основні виробничі фонди можуть підрозділятися на групи в залежності від їх відношення до певної галузі економіки. Серед основних виробничих фондів відокремлюються фонди промислової, будівної, сільськогосподарської та інших виробничих галузей. Серед невикористаних основних фондів відокремлюють фонди освіти, науки, охорони здоров'я тощо. Основні фонди промислового підприємства також поділяються на промислово-виробничі, що прямо або не прямо приймають участь у виробництві продукції, і непромислові – виробничі та невикористані.

12.3 Оцінка, класифікація і структура основних фондів

Під *оцінкою основних фондів* підприємства слід розуміти грошове вираження їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їх динаміки і структури та розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства. Існує декілька видів оцінки основних фондів: залежно від моменту проведення оцінки – за первісною (початковою) чи відновленою вартістю; залежно від стану основних фондів – за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість – це історична (фактична) собівартість основних фондів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для придбання (створення) основних фондів.

Первісна вартість об'єкта основних фондів складається з таких витрат:

- суми, що сплачують постачальникам активів та підрядчикам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків);
- реєстраційні збори, державне мито й аналогічні платежі, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних фондів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних фондів (якщо вони не відшкодовуються підприємству);
- витрати зі страхування ризиків доставки основних фондів;
- витрати на встановлення, монтаж, налагодження основних фондів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних фондів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою.

Первісна вартість безоплатно отриманих та придбаних в обмін основних фондів дорівнює їхній справедливій вартості.

Справедлива (реальна) вартість об'єкта основних фондів дорівнює сумі, за якою може бути здійснений обмін цього об'єкта в результаті операції між компетентними, обізнаними, зацікавленими та незалежними сто-

ронами. Справедлива вартість основних фондів визначається також при їхній переоцінці.

Відмовлена вартість *основних фондів* – це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за нинішніми цінами. Тобто сума коштів (їхніх еквівалентів) або інших форм компенсації, яку необхідно було б витратити на придбання (або створення) такого самого засобу праці на дату складання звітності, називається *відновленою вартістю*.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість і визначається як різниця між вартістю, за якою об'єкт основних фондів був занесений на баланс підприємства, та сумою зносу, тобто тієї частини вартості основних фондів, яку вони в процесі виробництва перенесли на вартість готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг). Залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття з експлуатації (зумовленого спрацюванням) називається *ліквідаційною вартістю*.

Ліквідаційна вартість – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство має отримати від реалізації (ліквідації) основних фондів після закінчення терміну їхнього корисного використання (експлуатації) за вирахуванням витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією).

Балансова вартість – це сума, за якою об'єкт основних фондів включається до балансу після вирахування суми накопиченої амортизації.

Балансова вартість основних фондів при їхньому введенні в експлуатацію тотожна первісній вартості. У міру зношення основних засобів їхня балансова вартість (залишкова вартість) визначається як різниця між первісною вартістю і сумою зносу.

Для визначення суми амортизаційних відрахувань згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» балансова вартість групи основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу визначається за формулою:

$$B_{(a)} = B_{(a-1)} + П_{(a-1)} - B_{(a-1)} - A_{(a-1)}, \quad (12.1)$$

де $B_{(a)}$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу;

$B_{(a-1)}$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок кварталу, що передував розрахунковому;

$П_{(a-1)}$ – сума витрат, понесених на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів, що підлягають амортизації, протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A_{(a-1)}$ – сума виведених з експлуатації основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) протягом кварталу, що передував розрахунковому;

$A_{(a-1)}$ – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у кварталі, що передував розрахунковому.

Необхідною умовою правильного використання та відтворення основних фондів є їхня класифікація за такими ознаками:

1. Функціональне призначення (натурально-речовий склад).

1.1. Будинки (будинки виробничо-господарського, соціально-культурного призначення та зайняті органами управління).

1.2. Споруди (об'єкти, що виконують технічні функції, – дороги, мости, водокачки тощо).

1.3. Передавальні пристрої (об'єкти трансформації, перетворення і передачі енергії та для переміщення речовин – лінії електропередач, трубопроводи).

1.4. Машини та обладнання:

– силові машини й обладнання (об'єкти, що виробляють теплову енергію та перетворюють різного роду енергію у механічну;

– робочі машини й обладнання (об'єкти, що призначені для механічного, термічного та хімічного впливу на предмет праці);

– вимірювальні прилади (водоміри, вольтметри, касові апарати);

– регулюючі прилади та пристрої (лінійні пристрої диспетчерського контролю, пульти автоматичного управління тощо);

– лабораторне обладнання (мікроскопи, витяжні шафи тощо);

– обчислювальна техніка (електронно-обчислювальні, керуючі та аналогові машини тощо);

– медичне обладнання;

– комп'ютерна техніка та її комплектуючі (комп'ютери, монітори);

– інші машини та обладнання (телефони, факси, копіювальна техніка).

1.5. Транспортні засоби (всі види засобів пересування, які призначені для переміщення людей і вантажів).

1.6. Інструмент (механічні та немеханічні знаряддя праці).

1.7. Виробничий інвентар і приладдя (предмети, які служать для полегшення виробничих операцій, – робочі столи, верстати, стелажі тощо).

1.8. Господарський інвентар (предмети конторського та господарського облаштування).

1.9. Робоча і продуктивна худоба.

1.10. Бібліотечний фонд (наукова, художня та навчальна література, спеціальні види літератури та інші видання незалежно від вартості окремих примірників книг).

1.11. Інші основні фонди (багаторічні насадження, капітальні затрати на покращання земель, документація з типового проектування).

2. Формування бухгалтерської інформації про основні фонди підприємства.

2.1. Земельні ділянки.

2.2. Капітальні витрати на поліпшення земель.

2.3. Будинки, споруди та передавальні пристрої.

- 2.4. Машини та обладнання.
- 2.5. Транспортні засоби.
- 2.6. Інструменти, прилади та інвентар.
- 2.7. Робоча і продуктивна худоба.
- 2.8. Багаторічні насадження.
- 2.9. Інші основні засоби.

3. Роль у процесі господарської діяльності.

- 3.1. Активні (безпосередньо беруть участь у виробничому процесі).
- 3.2. Пасивні (створюють умови для здійснення процесу виробництва).

4. Сфера використання.

- 4.1. Виробничі (беруть участь у процесі виробництва і переносять свою вартість на вироблений продукт).
- 4.2. Невиробничі (використовуються у невикористаній сфері підприємства).

5. Форма власності.

- 5.1. Власні.
- 5.2. Орендовані (лізинг).

6. Характер участі у процесі виробництва.

- 6.1. Діючі.
- 6.2. Ті, що перебувають у запасі чи на консервації.

7. Рівень технічної придатності.

- 7.1. Обладнання, яке можна використовувати у виробництві.
- 7.2. Обладнання, що потребує капітального ремонту.

Відповідно до податкового обліку з метою нарахування амортизації основні фонди класифікують за функціональним призначенням на групи.

Відповідно до П(С)БО 7 для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за певними групами (рис. 12.2).

Виробнича (функціональна, технологічна) структура основних фондів – це співвідношення різних груп основних фондів у їхній загальній вартості. Часто цю структуру розглядають як співвідношення активної і пасивної частин основних фондів. Прогресивною є така структура основних фондів, де доля активної частини зростає.

Галузева структура основних фондів характеризується співвідношенням питомої ваги основних фондів різних галузей до їхньої загальної вартості.

Вікова структура основних фондів – це співвідношення різних вікових груп основних фондів у їхній загальній вартості.

12.4. Поліпшення основних фондів

Протягом тривалого функціонування в господарській діяльності суб'єктів господарювання основні фонди зазнають фізичного (матеріального) та економічного спрацювання, а також техніко-економічного (морального) старіння.



Рисунок 12.2 – Класифікація основних засобів для цілей бухгалтерського обліку

Фізичне (матеріальне) спрацювання основних фондів виникає внаслідок втрачання ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, що призводить до *економічного спрацювання*, тобто до поступового зменшення їхньої первісної реальної вартості, що зумовлене не тільки функціонуванням основних фондів, а й їхньою бездіяльністю (руйнування від зовнішнього, атмосферного впливу, корозії). Внаслідок фізичного спрацювання основних фондів погіршуються їхні техніко-економічні та соціальні характеристики – знижується продуктивність, збільшуються експлуатаційні витрати, змінюється режим роботи тощо.

Розрізняють фізичне часткове та фізичне повне спрацювання основних фондів. *Часткове спрацювання* можна усунути. Це означає, що споживні вартості основних фондів відновлюються за рахунок ремонту. Повного

спрацювання не можна усунути, воно зумовлює необхідність ліквідації зношених фондів та заміни їх новими.

Ступінь фізичного спрацювання окремого об'єкта основних фондів можна визначити двома розрахунковими методами:

- 1) за терміном експлуатації (нормативним та фактичним):

$$K_{\phi.c.} = \frac{T_{\phi}}{T_n} \times \frac{100\% - ЛВ}{100\%}, \quad (12.2)$$

де $K_{\phi.c.}$ – коефіцієнт фізичного спрацювання;

T_{ϕ} , T_n – відповідно фактичний та нормативний (корисний) терміни експлуатації основних фондів;

$ЛВ$ – ліквідаційна вартість основних фондів у відсотковому виразі до первісної вартості об'єкта.

- 2) за даними обстежень технічного стану.

Відносну величину економічного спрацювання окремої фізичної одиниці або певної сукупності основних фондів визначають як відношення накопиченої суми спрацювання до їхньої первісної балансової вартості.

Техніко-економічне (моральне) старіння основних фондів – це процес їхнього знецінення до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення наявних та створення нових засобів виробництва, запровадження нової прогресивної технології.

Таким чином, техніко-економічне старіння виявляється у двох формах:

- 1) знецінення старих засобів у результаті зниження вартості їхнього відтворення;

- 2) як наслідок знецінення старих основних фондів через створення нових, ефективніших.

Для суб'єктів господарювання дедалі більшого значення набуває врахування техніко-економічного старіння. Поява нових, досконаліших видів машин та устаткування з підвищеною продуктивністю, кращими умовами обслуговування та експлуатації зумовлює неефективність подальшого використання старих засобів праці, оскільки на них виробляється дорожча і гіршої якості продукція, а тому застарілі засоби праці доцільно замінити новими ще до закінчення їхнього фізичного строку служби.

Техніко-економічному старінню другої форми підлягає переважно активна частина основних фондів.

Фізичне спрацювання і техніко-економічне старіння основних фондів можна усунути частково або повністю шляхом їхнього поліпшення за рахунок проведення технічного огляду і обслуговування, поточного і капітального ремонту, модернізації, реконструкції, технічного переозброєння, а також придбання (спорудження) нових аналогічних об'єктів.

Технічний догляд і обслуговування основних засобів є складовою частиною технологічного процесу і передбачає виконання робіт на працюю-

чих об'єктах із підтриманням їх у робочому стані, для забезпечення процесу господарської діяльності.

Поточний ремонт виконується при необхідності усунення дрібних неполадок і попередження прогресуючого фізичного спрацювання поза технологічним процесом із використанням запасних частин, деталей, вузлів та інших матеріалів.

Капітальний ремонт потребує великих одночасних витрат для відновлення нормального фізичного стану об'єкта шляхом заміни конструктивних елементів основних засобів.

Модернізація основних засобів передбачає удосконалення діючого устаткування з метою запобігання техніко-економічному старінню та підвищенню техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

До *нового будівництва* належить будівництво комплексу об'єктів основного, підсобного та обслуговуючого призначення новостворюваних підприємств, будівель, споруд, а також філій і окремих виробництв, які після введення в експлуатацію перебуватимуть на самотійному балансі. Будівництво здійснюється на нових площах із метою створення нової виробничої потужності.

До *розширення діючих підприємств* відноситься будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві (споруді), а також будівництво нових і розширення існуючих окремих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення на території діючих підприємств або на площах, що до них прилягають, із метою створення додаткових або нових виробничих потужностей.

До розширення діючих підприємств належить також будівництво філій та виробництв, що входить до їхнього складу, які після введення в експлуатацію не перебуватимуть на самотійному балансі.

До *реконструкції діючих підприємств* належить переобладнання діючих цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення, як правило, без розширення існуючих будівель і споруд основного призначення, пов'язане з удосконаленням виробництва та підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науково-технічного прогресу і здійснюване в цілому з метою збільшення виробничих потужностей, поліпшення якості та для зміни номенклатури продукції головним чином без збільшення чисельності працівників при одночасному поліпшенні умов їхньої праці та охорони навколишнього середовища.

До *технічного переозброєння діючих підприємств* належить комплекс заходів щодо підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів та дільниць на основі впровадження передової техніки і технології, механізації й автоматизації виробництва, модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, продуктивнішим, а також щодо удосконалення загальнозаводського господарства та допоміжних служб.

Технічне переозброєння діючих підприємств здійснюється, як правило, без розширення виробничих площ за проектами і кошторисами на

окремі об'єкти або види робіт, що розробляються на основі техніко-економічного обґрунтування.

Затрати на технічний огляд, обслуговування і проведення ремонтів основних засобів формують безпосередньо собівартість виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

Для визначення прибутку з метою оподаткування підприємства мають право протягом звітного періоду віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, що підлягають амортизації, у сумі, яка не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок року.

12.5 Знос та амортизація основних фондів

Безперервний виробничий процес потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою їхнього відновлення є поступове відшкодування вартості основних фондів, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію).

Амортизація – це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення. Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів підприємства відраховують певні суми грошей відповідно до розмірів їхнього зносу (фізичного та морального), які вносять до собівартості новоствореної продукції. Ці відрахування називаються *амортизаційними*. Після реалізації створеної продукції частина грошової суми, що відповідає перенесеній вартості основних фондів, відокремлюється і накопичується до певної величини, яка в основному відповідає первісній вартості основних фондів. Накопичені амортизаційні відрахування і є джерелом відновлення основних фондів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами.

Норма амортизації – це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношеної частини основних фондів. Норми амортизації, які застосовуються на підприємстві, мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

У сучасних умовах господарювання підприємства повинні здійснювати нарахування амортизації згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» – у податковому обліку та згідно із Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» – в бухгалтерському обліку.

Цим законом встановлюються норми амортизації у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок звітного (податкового) періоду (в розрахунку на податковий квартал).

Амортизація окремого об'єкта основних фондів групи 1 провадиться до досягнення балансовою вартістю такого об'єкта ста неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. Залишкова вартість такого об'єкта відноситься до складу валових витрат за результатами відповідного податкового періоду, а вартість такого об'єкта прирівнюється до нуля.

Розглянемо терміни, що наведені в Положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку.

Амортизація – систематичний розподіл вартості, що амортизується, необоротних активів протягом строку їхнього корисного використання (експлуатації).

Вартість, яка амортизується, – первісна або переоцінена вартість необоротних активів за вирахуванням їхньої ліквідаційної вартості.

Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їхнього корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних із продажем (ліквідацією).

Строк корисного використання (експлуатації) – очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їхнім використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

Сума очікуваного відшкодування – сума, яку підприємство очікує до відшкодування вартості необоротного активу під час його майбутнього використання, враховуючи його ліквідаційну вартість.

Знос необоротних активів – сума амортизації об'єкта необоротних активів із початку його корисного використання.

Відтепер підприємства можуть нараховувати амортизацію основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів) за такими методами (табл. 12.2).

Докладний аналіз цих методів приводить до висновку, що між деякими з них немає суттєвої відмінності, як у теоретичному плані, так і за практичними результатами, що може бути підставою для їхнього скорочення.

12.6 Показники використання основних фондів підприємства

Для характеристики ефективності основних фондів використовують ряд показників, які можна поділити на два блоки: загальні (узагальнюючі) і часткові (окремі, індивідуальні).

Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання основних фондів. Одним з основних загальних показників, який найпоширеніший у практиці, є фондівіддача.

Її розраховують як відношення обсягу виготовленої продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів:

$$\Phi_B = \frac{ВП}{ОФ_{ср.р.}}, \quad (12.3)$$

де Φ_B – фондівіддача, грн;

$ВП$ – обсяг виготовленої продукції за звітний період, грн;

$ОФ_{ср.р.}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Таблиця 12.2 – Методи амортизації

Метод амортизації	Характеристика	Розрахунок річної суми амортизації	Розрахунок норма амортизації	Переваги	Недоліки
1	2	3	4	5	6
Прямолінійний	Вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками протягом усього періоду його експлуатації.	$P_a = \frac{(\Pi_e - Л_e)}{K_e},$ $P_a = \frac{H_a \times B_a}{100}$	$H_a = \frac{1}{K_e} \times 100$	<ul style="list-style-type: none"> - простота розрахунку амортизації; - можливість рівномірного розподілу амортизації в кожному звітному періоді 	<ul style="list-style-type: none"> - не враховується моральний знос об'єкта; - відсутність можливості збільшити витрати на ремонт в останні роки експлуатації
Методи прискореної амортизації					
Зменшення залишкової вартості	Ґрунтується на визначенні суми амортизації основних фондів, виходячи з їх залишкової вартості на початок року.	$P_a = \frac{H_a \times 3_e}{100}$	$H_a = \left(1 - K_e \sqrt[3]{\frac{Л_e}{\Pi_e}}\right) \times 100$	<ul style="list-style-type: none"> - об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції; - швидкий фізичний і моральний знос; - необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів 	-трудоємність розрахунку річних сум амортизації
Прискореного зменшення залишкової вартості	Передбачає нарахування амортизації, виходячи із залишкової вартості основних фондів на початок року і подвійної річної норми амортизації.	$P_a = \frac{H_a \times 3_e}{100}$	$H_a = \frac{1}{K_e} \times K_n \times 100$ $H_a = \frac{1}{K_e} \times 2 \times 100$		
Кумулятивний	Полягає у визначенні суми амортизації як добуток вартості та кумулятивного коефіцієнта.	$P_a = (\Pi_e - Л_e) \times K_k$	$K_k = \frac{(K_e - K_e)}{CPK_e}$		

Продовження табл. 12.2

1	2	3	4	5	6
Виробничий	Базується на визначенні суми амортизації як добуток фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації	$P_a = H_a^{вир} \times O_p$	$H_a^{вир} = \frac{(П_е - Л_е)}{H_o}$		<ul style="list-style-type: none"> - об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання однорідних послуг, - строк корисного використання об'єкта безпосередньо визначається його ресурсом: кількістю випущених за його допомогою одиниць продукції тощо; - нерівномірність експлуатації об'єкта; - точний розрахунок планової і фактично випущеної продукції; - роль морального зносу незначна

де P_a – річна сума амортизації;

$П_е$ – первісна вартість об'єкта;

$Л_е$ – ліквідаційна вартість об'єкта;

$K_е$ – очікуваний термін корисного використання об'єкта;

$K_к$ – кумулятивний коефіцієнт;

V_a – вартість об'єкта, що підлягає амортизації;

H_a – норма амортизації на рік;

$H_a^{вир}$ – виробнича ставка амортизації;

$Z_е$ – залишкова (балансова) вартість;

$K_е$ – кількість років експлуатації об'єкта;

$СРК_е$ – сума чисел років корисного використання об'єкта основних засобів;

H_o – нормативний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає виготовити, використовуючи об'єкт;

O_p – річний обсяг продукції (робіт, послуг), який виготовлений з використанням об'єкта

Середньорічну вартість основних виробничих фондів можна визначити двома способами:

1) за формулою:

$$O\Phi_{CP.P.} = O\Phi_{поч} + \sum \frac{O\Phi_{вв} \times T_{вв}}{12} - \sum \frac{O\Phi_{вив} \times T_{вив}}{12}, \quad (12.4)$$

де $O\Phi_{поч}$ – вартість основних фондів на початок року, грн;

$O\Phi_{вв}$ – вартість введених протягом року основних фондів, грн;

$O\Phi_{вив}$ – вартість виведених основних фондів, грн;

$T_{вв}$ – кількість місяців до кінця року, протягом яких функціонували введені основні фонди;

$T_{вив}$ – кількість місяців до кінця року з моменту виведення з експлуатації основних фондів. 2) за формулою середньої хронологічної:

$$O\Phi_{ср.с} = \frac{\frac{O\Phi_{поч} + O\Phi_1 + \dots + O\Phi_{11} + \frac{O\Phi_{квн}}{2}}{2}}{13-1} \quad (12.5)$$

Показник фондівіддачі відображає ту кількість продукції, яка виробляється однією гривнею вартості основних виробничих фондів, він показує загальну віддачу від використання кожної гривні, витраченої на основні виробничі фонди, тобто ефективність цього вкладення коштів. Оберненим до фондівіддачі показником є фондомісткість, яка визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до обсягу виготовленої продукції:

$$\Phi_M = \frac{O\Phi_{CP.P.}}{ВП} \quad (12.6)$$

де Φ_M – фондомісткість

Цей показник дає можливість визначити вартість основних фондів на одну гривню виробленої продукції і характеризує забезпеченість підприємства основними фондами. За нормальних умов фондівіддача повинна мати тенденцію до збільшення, а фондомісткість – до зменшення.

Важливим показником, що характеризує озброєність одного працівника основними виробничими фондами, є показник *фондоозброєності праці*, який визначають шляхом ділення середньорічної вартості основних фондів на середньооблікову чисельність промислово-виробничого персоналу:

$$\Phi_{O3} = \frac{O\Phi_{CP.P.}}{Ч}, \quad (12.7)$$

де Φ_{O3} – фондоозброєність праці, грн/чол.;

$Ч$ - середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

Відносним показником ефективності використання основних фондів є *рентабельність (прибутковість) основних фондів*. Цей показник визначається за формулою:

$$R_{OF} = \frac{\Pi}{OF_{CP}}, \quad (12.8)$$

де R_{OF} - рентабельність основних фондів;

Π – прибуток за звітний період;

OF_{CP} – середня вартість основних фондів за той же період.

Показник рентабельності основних фондів можна визначити за валовим та чистим прибутком. У першому випадку рентабельність характеризує ефективність використання основних фондів у виробничій діяльності підприємства, у другому – в звичайній та надзвичайній діяльності підприємства в цілому.

Абсолютним показником ефективності використання основних фондів є сума прибутку на одну гривню основних фондів.

Часткові (окремі, індивідуальні) показники характеризують рівень використання основних фондів залежно від окремих факторів. До них належать показники екстенсивного та інтенсивного їх використання.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування характеризує рівень його завантаження у часі й визначається співвідношенням часу фактичної роботи устаткування за рік до часу його ймовірної експлуатації:

$$K_{екс} = \frac{T_{\Phi}}{T_H}, \quad (12.9)$$

де $K_{екс}$ – коефіцієнт екстенсивного завантаження;

T_{Φ} – час фактичної роботи устаткування (дійсний фонд), год;

T_H – час ймовірної експлуатації устаткування (номінальний фонд), год/рік.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження устаткування визначається відношенням фактичної продуктивності устаткування, що використовується на підприємстві, до його нормативної продуктивності, тобто технічно обґрунтованої, прогресивної:

$$K_{інт} = \frac{OF}{O_n} \quad \text{або} \quad K_{інт} = \frac{T_{\Phi.пр}}{T_{н.пр}}, \quad (12.10)$$

де $K_{інт}$ – коефіцієнт інтенсивного завантаження;

O_{Φ} – фактичний випуск продукції устаткуванням за одиницю часу у натуральному виразі, шт.;

O_n – технічно обґрунтований випуск продукції за одиницю часу (цей показник визначається на основі паспортних даних устаткування), шт.;

$T_{ф. пр}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год;

$T_{н. пр}$ - технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год.

Коефіцієнт інтегрального використання відображає рівень використання устаткування як у часі, так і щодо продуктивності й визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження:

$$K_{інтегр} = K_{екс} \times K_{інт}. \quad (12.11)$$

Серед окремих показників екстенсивного використання засобів праці важливе значення має *коефіцієнт змінності роботи устаткування*. Він являє собою відношення загальної суми верстато-змін, відпрацьованих за добу всім устаткуванням, до загальної кількості устаткування. Коефіцієнт змінності можна обчислити за кількістю не лише працюючого, а й наявного устаткування, установленого, запланованого до роботи:

$$K_{зм} = \frac{K_{вст-зм}}{n} \quad \text{або} \quad K_{зм} = \frac{N_1 + N_2 + N_3}{N_{max}}, \quad (12.12)$$

де $K_{вст-зм}$ – кількість відпрацьованих верстато-змін;

n – загальна кількість одиниць обладнання;

N_1, N_2, N_3 - кількість одиниць обладнання, що працювало відповідно в першу, другу та третю зміни;

N_{max} – кількість обладнання, що працювало в максимально завантажену зміну, або кількість наявного обладнання.

За допомогою вказаного коефіцієнта можна визначити завантаження обладнання підприємства (цеху):

$$ZO = \frac{K_{зм}}{PP}, \quad (12.13)$$

де ZO – завантаження обладнання підприємства (цеху), %;

PP – режим роботи підприємства (цеху), змін.

Отже, *коефіцієнт змінності* свідчить, скільки в середньому змін працювала кожна одиниця устаткування, але окреме устаткування працює не цілу зміну, а лише її частину, тому точніше коефіцієнт змінності можна визначити за формулою:

$$K_{зм} = \frac{B_{мф}}{\Phi_{\partial}}, \quad (12.14)$$

де V_{mf} – фактична верстатомісткість виробничої програми, верстатогодин;

Φ_{∂} – дійсний фонд робочого часу всього устаткування при однозмінній роботі, год.

Дійсний фонд часу одиниці устаткування при однозмінній роботі розраховується так:

$$\Phi_{\partial} = \Phi_n \times \left(1 - \frac{P_p}{100} \right), \quad (12.15)$$

де Φ_n – номінальний фонд часу одиниці устаткування при однозмінній роботі, год;

P_p – процент витрат часу на ремонт устаткування.

Для оцінки й аналізу процесу відтворення основних фондів підприємств використовується система взаємопов'язаних показників. Найважливішими з них є коефіцієнти оновлення і вибуття основних фондів.

Коефіцієнт вибуття – ($K_{виб}$) визначається за формулою:

$$K_{виб} = \frac{OF_{вив}}{OF_{поч.p}}, \quad (12.16)$$

де $OF_{вив}$ – вартість виведених за рік фондів;

$OF_{поч.p}$ – вартість фондів на початку року.

Ступінь оновлення основних фондів вимірюють за допомогою *коефіцієнта оновлення*, який відображає частку введених у дію у даному періоді основних фондів:

$$K_{он} = \frac{OF_{вв}}{OF_{к.p}}, \quad (12.17)$$

де $OF_{вв}$ – вартість введених основних фондів;

$OF_{к.p}$ – вартість основних фондів на кінець періоду.

Позитивною в діяльності підприємства є ситуація, коли вартість введених у дію основних фондів перевищує вартість основних фондів, що вибули з експлуатації. Для цього розраховується *коефіцієнт приросту основних фондів*:

$$K_{пр} = \frac{OF_{вв} - \overline{OF}}{OF_{к.p}}, \quad (12.18)$$

де \overline{OF} – середньорічна вартість основних фондів.

Стан основних виробничих фондів характеризують також коефіцієнт зносу та коефіцієнт придатності основних фондів.

Коефіцієнт зносу характеризує частку вартості основних фондів, що її списано на витрати виробництва в попередніх періодах. Він визначається відношенням суми зносу основних фондів до їхньої первісної вартості:

$$K_3 = \frac{Z_{of}}{OF_n}, \quad (12.19)$$

де K_3 – коефіцієнт зносу основних фондів;

Z_{of} – сума зносу основних фондів;

OF_n – первісна вартість основних фондів.

Показник зносу основних фондів може визначатися також у відсотках на початок і на кінець звітного періоду і дає змогу оцінити стан основних фондів.

Коефіцієнт придатності основних фондів розраховується за формулою:

$$K_n = 1 - K_3, \quad (12.20)$$

де K_n – коефіцієнт придатності основних фондів;

K_3 – коефіцієнт зносу основних фондів.

Коефіцієнт придатності свідчить, яка частина основних фондів придатна для експлуатації в процесі господарської діяльності.

Для більш детальної характеристики стану основних виробничих фондів підприємства розраховують коефіцієнти фізичного та морального зносу. *Коефіцієнт фізичного зносу* визначається відношенням суми витрат на поточний та капітальний ремонт основних фондів до їх первісної вартості:

$$K_{физ.з} = \frac{T_{ф}}{T_n} \quad \text{або} \quad K_{физ.з} = \frac{\sum A}{B_n} \quad (12.21)$$

де $T_{ф}$ – фактичний час роботи основних фондів;

T_n – нормативний час роботи основних фондів

$\sum A$ – сума амортизаційних відрахувань від початку експлуатації основних фондів;

B_n – первісна вартість основних фондів.

Коефіцієнт морального зносу визначається за формулою:

$$K_{мор.з} = \frac{B_n - B_{від}}{B_n} \quad \text{або} \quad K_{мор.з} = 1 - \frac{B_n}{B_{\partial}} \times \frac{n_{\partial}}{n_n}, \quad (12.22)$$

де B_n – первісна вартість основних фондів;

$B_{від}$ – відновна (сучасна) вартість основних фондів;

B_n, B_{∂} – повна вартість основних фондів відповідно нових і діючих;

n_n, n_d – продуктивність основних фондів відповідно нових і діючих.

Аналіз вказаних показників, порівняння їхньої величини в різні періоди, а також зіставлення з аналогічними показниками інших підприємств та галузі в цілому дає можливість знаходити внутрішні резерви зростання ефективності виробництва.

Найбільш повне уявлення про наявність і рух основних фондів дає баланс основних фондів, який поряд з даними про наявність основних фондів на початок і кінець періоду містить дані про їх надходження з різних джерел та про їх вибуття за різними причинами (табл. 12.3). Він може бути складеним як за всіма основними фондами, так і окремо за видами, або по первісній вартості, або за залишковою. складаються баланси за підприємствами, галузями і економіці в цілому.

Таблиця 12.3 – Баланс основних фондів за повною вартістю, тис. грн

Види ОФ	Наявність на початок	Отримано за рік		Вибуло за рік		Наявність на кінець року
		Разом	Введено нових ОФ	Разом	Ліквідовано ОФ	
Машини	180,5	10,00	10,00	7,00	5,00	183,5

Наявність основних фондів за первісною вартістю визначається за формулою:

$$\Phi_k = \Phi_{поч} + П - В \quad (12.23)$$

де, Φ_k – вартість фондів на кінець;

$П$ – вартість фондів, що прибули;

$В$ – вартість фондів, що вибули.

Джерелом надходження ОФ є введення в дію нових ОФ, покупка або безкоштовне отримання основних фондів від інших юридичних і фізичних осіб, оренда ОФ тощо. Вибувають ОФ за такими причинами, як ветхість та знос, реалізація ОФ іншим юридичним і фізичним особам та ін.

За даними про прибуття та вибуття ОФ знаходять показники, що характеризують інтенсивність їх руху:

– *коефіцієнт прибуття* – частка отриманих ($П$) за рік ОФ в їх загальному обсязі на кінець року (Φ_k):

$$K_{нос} = \frac{П}{\Phi_k}, \% \quad (12.24)$$

– *коефіцієнт вибуття ОФ* – відношення вартості всіх ОФ, що вибули за рік (або тільки, що вибули через ветхість та знос – $В$) до вартості ОФ на початок року ($\Phi_{поч}$):

$$K_{виб} = \frac{В}{\Phi_{поч}}, \quad (12.25)$$

У балансі основних фондів за залишковою первісною вартістю (табл. 12.4) окрім введених в експлуатацію об'єктів та тих, що вибули, необхідно враховувати зменшення залишкової вартості ОФ в наслідок зносу на протязі року. Знос основних фондів за рік приймають дорівнений до сум нарахованої амортизації, що призначені на реновацію ОФ.

Таблиця 12.4 – Баланс основних виробничих фондів за вартістю без урахування зносу, тис. грн

Види ОФ	Наявність на початок року	Поступило за рік		Вибуло за рік			Амортизація на реновацію (знос за рік)	Наявність на кінець року
		Разом	Введено нових ОФ	Разом	У тому числі			
					через старість та знос	інші вибуття		
Машини	160,00	10,00	10,00	2,00	1,1	0,8	4,00	164,00

В основі балансу основних фондів за залишковою первісною вартістю лежить рівняння:

$$\Phi'_k = \Phi'_{поч} + П - B' - A_p \quad (12.26)$$

де, Φ'_k – залишкова вартість фондів на кінець року;

$\Phi'_{поч}$ – теж саме на початок;

$П$ – вартість отриманих нових ОФ за повною вартістю і за залишковою вартістю для фондів, що були в експлуатації;

B' – залишкова вартість ОФ, що вибули;

A_p – амортизація на реновацію.

Питання для закріплення матеріалу

1. Сутність капіталу та його види.
2. Структура основних фондів підприємства і фактори, що на неї впливають.
3. Оцінка основних фондів підприємства.
4. Сутність амортизації основних фондів та сучасні методи її нарахування.
5. Методика визначення суми амортизації за податковим законодавством.
6. Види зносу основних фондів.
7. Сутність і призначення ремонту основних фондів.
8. Показники використання основних фондів підприємства.
9. Склад і структура оборотних фондів.
10. Основні напрямки кращого використання основних виробничих фондів та оборотних фондів підприємства.

Тести до теми 12

1. Виробничі фонди підприємства поділяються на основні та оборотні залежно від:

- а) тривалості кругообігу;
- б) способу перенесення своєї вартості в процесі виробництва;
- в) умов оновлення;
- г) усі відповіді правильні.

2. До складу основних виробничих фондів входять:

- а) будівлі, споруди, передавальні пристрої, транспортні засоби;
- б) будівлі, споруди, передавальні пристрої, устаткування, незавершене виробництво, інструменти і прилади, транспортні засоби;
- в) будівлі, споруди, машини, устаткування, транспортні засоби, інструменти і прилади, запаси сировини і матеріалів.

3. Основні виробничі фонди – це частина виробничих фондів, що бере участь у процесі виробництва 1)... час, при цьому зберігаючи свою 2)... форму, а їхня вартість переноситься на виготовлений продукт 3)... під час використання.

- 1) а) тривалий; б) короткий;
- 2) а) вартісну; б) натуральну;
- 3) а) поступово; б) відразу.

4. Ознака, що лежить в основі поділу основних фондів на активну та пасивну частини, це:

- а) цільове призначення;
- б) рівень дохідності;
- в) ступінь спрацьованості;
- г) характер участі у виробничих процесах.

5. До активної частини основних виробничих фондів відносяться:

- а) машини, устаткування, передавальні пристрої;
- б) будівлі, споруди, інвентар;
- в) будівлі, споруди, незавершене виробництво, готова продукція;
- г) незавершене виробництво, машини, транспортні засоби.

6. До пасивної частини основних виробничих фондів відносяться:

- а) машини, споруди, транспортні засоби, збутова мережа;
- б) будівлі, споруди, інвентар;
- в) устаткування, силові і робочі машини, вимірювальні прилади і техніка.

7. Основні фонди під час зарахування на баланс підприємства в результаті придбання будівництва оцінюються за:

- а) відновною вартістю;

- б) первісною вартістю;
- в) залишковою вартістю.

8. Відновна вартість основних фондів – це:

- а) вартість основних фондів до моменту введення їх в експлуатацію;
- б) вартість основних фондів з урахуванням їх зносу;
- в) грошове вираження витрат на відтворення основних фондів у сучасних умовах;
- г) вартість основних фондів на момент їхньої ліквідації.

9. Залишкова вартість основних фондів відображає:

- а) вартість основних фондів, яка ще не перенесена на витрати виробництва й обігу;
- б) їхню ринкову вартість;
- в) можливу ціну їхнього продажу;
- г) вартість основних фондів на момент їхньої ліквідації.

10. Під фізичним зносом основних фондів розуміють:

- а) зменшення вартості машин і устаткування в результаті впровадження нових ефективних їх видів;
- б) постійну втрату основними фондами своєї первісної вартості в процесі виробництва;
- в) постійну втрату основними фондами своєї первісної вартості в процесі виробництва чи їх бездіяльності.

11. Під впливом форм якого зносу основні фонди стають застарілими за своїми технічними характеристиками і економічною ефективністю?

- а) фізичного;
- б) морального.

12. Рівень фізичного (матеріального) спрацювання основних виробничих фондів підприємства визначають за:

- а) фактичним строком експлуатації;
- б) оптимальним строком експлуатації;
- в) питомою вагою перенесеної вартості;
- г) питомою вагою списаних основних фондів.

13. Рівень прогресивності основних фондів залежить від:

- а) рівня технічної оснащеності;
- б) рівня співвідношення виробничих та невиробничих фондів;
- в) вікового складу основних фондів;
- г) співвідношення активної та пасивної частин основних фондів.

14. Амортизація основних фондів – це:

- а) знос основних фондів;

б) процес перенесення вартості основних фондів на собівартість виготовленої продукції;

в) відтворення основних фондів;

г) витрати з утримування основних фондів.

15. Норма амортизації (%) показує:

а) яка сума коштів витрачається на відтворення основних фондів;

б) нормативний термін експлуатації основних фондів;

в) частку балансової вартості основних фондів, яка щорічно переноситься на створену продукцію.

16. Метод якої амортизації дозволяє вирішити проблему заміни основних фондів через виникнення перевищення темпів морального зносу над темпами фізичного зносу?

а) рівномірної;

б) прискореної;

в) нерівномірної.

17. Сума амортизаційних відрахувань використовується на:

а) науково-технічний розвиток підприємства;

б) відтворення й удосконалення основних фондів підприємства;

в) покриття матеріальних витрат підприємства і виплату заробітної плати.

18. До форм простого відтворення основних фондів відносяться:

а) капітальний ремонт;

б) нове будівництво і розширення діючих підприємств;

в) реконструкція, технічне переоснащення, модернізація устаткування.

19. Розширене відтворення основних фондів не здійснюється у формі:

а) заміни застарілих елементів основних фондів;

б) реконструкції підприємства;

в) нового будівництва;

г) модернізації основних фондів.

20. Збереження засобів праці в придатному для виробничого використання стані шляхом проведення регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних несправностей і запобігання прогресуючого фізичного зносу – це:

а) поточний ремонт;

б) капітальний ремонт;

в) модернізація;

г) реконструкція.

21. Підвищення технічного рівня виробництва без розширення існуючих виробничих площ можливе за рахунок проведення:

- а) капітального ремонту;
- б) технічного переозброєння діючого підприємства;
- в) реконструкції діючого підприємства;
- г) розширення діючого підприємства;
- д) нового будівництва.

22. Капітальний ремонт діючої машини є економічно виправданим, якщо коефіцієнт ефективності витрат на капітальний ремонт машини (e_p) має значення:

- а) $e_p > 0$;
- б) $e_p = 0$;
- в) $e_p < 0$.

23. Фізично відпрацьоване устаткування, для якого коефіцієнт ефективності витрат на капітальний ремонт має найбільше мінусове значення, потребує у першу чергу:

- а) поточного ремонту;
- б) капітального ремонту;
- в) капітального ремонту з модернізацією;
- г) заміни.

24. Показник фондівіддачі характеризує:

- а) оборотність оборотних коштів;
- б) питомі витрати основних фондів на 1 грн реалізованої продукції;
- в) рівень технічної озброєності праці;
- г) обсяг товарної продукції, що припадає на 1 грн основних виробничих фондів.

25. Показник фондомісткості характеризує:

- а) розмір основних виробничих фондів, що приходить на 1 робітника;
- б) вартість основних фондів, яка припадає на 1 грн продукції, що випускається;
- в) вартість реалізованої продукції, що припадає на 1 грн основних виробничих фондів.

26. Враховують сукупний вплив декількох факторів показники:

- а) екстенсивного використання;
- б) інтенсивного використання;
- в) інтегрального використання.

27. Екстенсивне використання основних виробничих фондів характеризують:

- а) фондомісткість, фондівіддача;
- б) коефіцієнт завантаження устаткування;
- в) фондоозброєність праці;
- г) рентабельність виробництва;

д) прибуток підприємства.

28. Виробнича потужність підприємства – це:

а) максимальна потужність устаткування, під час використання якої підприємство досягає найбільшого прибутку;

б) максимально можливий випуск продукції за одиницю часу в натуральному виді за умови повного використання виробничого устаткування;

в) максимальний випуск продукції на вузьких місцях.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Підприємство «Вікторія» придбало виробниче обладнання, яке належить до 3-ї групи основних фондів, його:

первісна вартість – 40000 грн;

ліквідаційна вартість – 4000 грн;

очікуваний термін корисного використання обладнання – 5 років.

Очікуваний обсяг продукції, яку буде вироблено з використанням придбаного обладнання – 28800 одиниць, у тому числі за роками: перший рік – 5200 одиниць; другий рік – 6200 одиниць; третій рік – 7000 одиниць; четвертий рік – 6000 одиниць; п'ятий рік – 4400 одиниць.

Визначити:

1) розмір амортизаційних відрахувань можливими методами протягом п'яти років експлуатації обладнання;

2) суму зносу на кінець кожного календарного року;

3) залишкову вартість виробничого обладнання на кінець кожного календарного року.

Розв'язання:

1. Прямолінійний метод.

Як уже зазначалося, за цим методом витратами поточного періоду впродовж усього строку корисного використання активу визнається завжди однакова частина вартості об'єкта основних засобів, що амортизується.

За рік це становитиме $(40000-4000) : 5 = 7200$ грн.

Суму нарахованої амортизації можна також розрахувати як добуток вартості основних засобів, що амортизуються, і норми амортизації:

Рік корисного використання	Прямолінійний				Зменшення залишкової вартості				Кумулятивний			
	V_a	H_a	P_a	M_a	Z_v	H_a	P_a	M_a	V_a	K_k	P_a	M_a
1	45000	0,25	11250	937,5	50000	0,423	21150	1762,50	45000	0,40	18000	1500,00
2	45000	0,25	11250	937,5	28850	0,423	12204	1016,96	45000	0,30	13500	1125,00
3	45000	0,25	11250	937,5	16646	0,423	7041	586,77	45000	0,20	9000	750,00
4	45000	0,25	11250	937,5	9605	0,423	4063	338,58	45000	0,10	4500	375,00

Рік корисного використання	Метод прискореного зменшення залишкової вартості				Виробничий				
	Z_v	H_a	P_a	M_a	B_a	B_c	O_p	P_a	M_a
1	50000	0,50	25000	2083,33	45000	90	150	13500	1125,0
2	25000	0,50	12500	1041,67	45000	90	138	12420	1035,0
3	12500	0,50	6250	520,83	45000	90	116	10440	870,0
4	6250	0,50	3125	260,42	45000	90	96	8640	720,0

Примітка. Первісна вартість об'єкта (P_0) – 50000 грн, ліквідаційна вартість об'єкта (L_0) – 5000 грн, коефіцієнт прискореного зменшення залишкової вартості (K_n) – 2, очікуваний термін корисного використання об'єкта (K_0) – 4 роки, нормативний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство передбачає виготовити, використовуючи об'єкт (H_0) – 500 од:

$$P_a = \frac{H_a \times B_a}{100}.$$

Річна норма амортизації за цим методом є величиною, зворотною очікуваному строку використання об'єкта у відсотках:

$$1 : 5 \times 100 \% = 20 \%.$$

Звідси річна сума амортизації дорівнює:

$$(40\,000 - 4000) \times 20 \% = 7200 \text{ грн.}$$

Ця сума амортизації входить щороку, впродовж строку корисного використання об'єкта, до складу витрат підприємства і відображатиметься у Звіті про фінансові результати. На цю саму суму рівномірно збільшуватиметься накопичена амортизація (знос) і відповідно зменшуватиметься залишкова вартість об'єкта основних засобів, які відображаються у Балансі (табл. 12.5).

Таблиця 12.5 – Нарахування амортизації основних засобів прямолінійним методом, грн

Показник	Рік					
	0	1	2	3	4	5
Амортизаційні відрахування за рік	–	7200	7200	7200	7200	7200
Накопичена амортизація (знос) на кінець року	–	7200	14400	21600	28800	36000
Залишкова вартість на кінець року	40000	32800	25600	18400	11200	4000

2. Метод зменшення залишкової вартості.

Згідно з цим методом, річну суму амортизації можна визначити за формулою:

$$P_a = \frac{H_a \times Z_e}{100}$$

Амортизаційні відрахування за п'ятирічний період експлуатації характеризуються даними таблиці.

Таблиця 12.6 – Нарахування амортизації методом зменшення залишкової вартості, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	-	-	40000
1	$40000 \times 0,3691 = 14764$	14764	25236
2	$25236 \times 0,3691 = 9314$	24078	15922
3	$15922 \times 0,3691 = 5876$	29954	10046
4	$10046 \times 0,3691 = 3707$	33661	6339
5	$6339 \times 0,3691 = 2339$	36000	4000

За даними прикладу річна норма амортизації дорівнює:

$$1 - \sqrt[5]{\frac{4}{40}} = 0,3691 \times 100\% = 36,91\%$$

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості.

Особливість цього методу полягає в тому, що норма амортизації, обчислена за прямолінійним методом, виходячи зі строку корисного використання об'єкта основних засобів, подвоюється і враховується до залишкової вартості об'єкта. У зарубіжній практиці цей метод називається *методом подвійного зменшення залишку*. В окремих країнах разом з існуванням подвійного зменшення цей метод допускає вільний вибір власниками додаткового прискорення, що не передбачається П (С) БО 7.

$$P_a = \frac{2 \times H_a \times Z_e}{100}$$

Нарахування амортизації за вказаним методом наведено в таблиці

Таблиця 12.7 – Нарахування амортизації методом прискореного зменшення залишкової вартості, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	-	-	40000
1	$2 \times 20\% \times 40000 = 16000$	16000	24000
2	$2 \times 20\% \times 24000 = 9600$	25600	14400
3	$2 \times 20\% \times 14400 = 5760$	31360	8640
4	$2 \times 20\% \times 8640 = 3456$	34816	5184
5	$40000 - 4000 - 34816 = 1184$	36000	4000

Сума амортизації об'єкта п'ятого року використання визначається як різниця між первісною вартістю та зносом об'єкта на початок п'ятого року експлуатації і його фактичною ліквідаційною вартістю.

4. Кумулятивний метод.

Метод полягає в тому, що для підрахунку суми амортизації за обліковий період вартість активу, яка амортизується, множать на кумулятивний коефіцієнт:

$$P_a = (P_e - L_e) \times K_k.$$

Кумулятивний коефіцієнт визначається як дріб, чисельник якого дорівнює числу років експлуатації, що залишилися до кінця строку використання об'єкта (з урахуванням поточного), а знаменник – сумі чисел років корисного використання об'єкта основних засобів, починаючи з першого до останнього, тобто $1 + 2 + 3 + \dots + n$. У кожному наступному році чисельник цього дробу зменшується на одиницю.

$$K_k = \frac{(K_e - K_e)}{CPK_e}.$$

У нашому прикладі сума чисел років корисної експлуатації обладнання дорівнює 15 ($1 + 2 + 3 + 4 + 5$). Кумулятивний коефіцієнт становить для першого, другого, третього, четвертого і п'ятого років відповідно $5/15$, $4/15$, $3/15$, $2/15$, $1/15$.

Нарахування амортизації за даним методом наведено у таблиці 12.8.

Таблиця 12.8 – Нарахування амортизації кумулятивним методом, грн

Рік	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	-	-	40000
1	$5/15 \times 36000 = 12000$	12000	28000
2	$4/15 \times 36000 = 9600$	21600	18400
3	$3/15 \times 36000 = 7200$	28800	11200
4	$2/15 \times 36000 = 4800$	33600	6400
5	$1/15 \times 36000 = 2400$	36000	4000

Цей метод можна застосовувати і у зворотному порядку, коли, наприклад, під кінець строку корисного використання передбачається випуск більших обсягів продукції, і тому обладнання у другій половині строку експлуатації більшою мірою зношується (уповільнена амортизація).

Таким чином, кумулятивний метод є простим і раціональним, забезпечує повне відшкодування вартості об'єкта, що амортизується, до кінця строку експлуатації, але має певний недолік, який зарубіжні вчені вважа-

ють значним. При використанні цього методу не завжди додержується принцип відповідності: сума амортизації, визнана витратами поточного періоду, часто не узгоджується з фактичною експлуатацією активу, а отже, і з отриманими від цього доходами.

5. Виробничий метод.

Сума амортизації основних засобів за цим методом визначається за формулою:

$$P_a = H_a^{вир} \times O_p,$$

$$H_a^{вир} = \frac{(\Pi_a - Л_a)}{H_o}.$$

Нарахування амортизації за виробничим методом можна вважати обґрунтованим у разі, коли фактично отриманий дохід від використання основного засобу дійсно пов'язаний з обсягом виробленої за його допомогою продукції у кожному обліковому періоді.

Нарахування амортизації за весь період експлуатації представлено даними таблиці 12.9.

Таблиця 12.9 – Нарахування амортизації виробничим методом, грн

Рік	Фактичний обсяг продукції, од.	Амортизаційні відрахування за рік	Накопичена амортизація (знос) на кінець року	Залишкова вартість на кінець року
0	–	–	–	40000
1	5200	$5200 \times 1,25 = 6500$	6500	33500
2	6200	$6200 \times 1,25 = 7750$	14250	25750
3	7000	$7000 \times 1,25 = 8750$	23000	17000
4	6000	$6000 \times 1,25 = 7500$	30500	9500
5	4400	$4400 \times 1,25 = 5500$	36000	4000

У нашому прикладі очікуваний обсяг продукції з використанням обладнання становить за роками: 1-й рік – 5200 одиниць, 2-й рік – 6200, 3-й рік – 7000, 4-й рік – 6000, 5-й рік – 4400. Разом – 28800 одиниць. Виробнича ставка амортизації на одиницю продукції дорівнюватиме: $(40\ 000 - 4000) : 28800 = 1,25$ грн/од.

При використанні цього методу амортизація виробничого обладнання розглядається як *змінні витрати*, оскільки її сума змінюється прямо пропорційно до прийнятої бази – кількості одиниць виготовленої продукції (або до відпрацьованих годин).

Теоретично простий і раціональний виробничий метод застосовувався в Україні, головним чином, на підприємствах автомобільного транспорту, в гірничодобувних галузях, у важкому машинобудуванні тощо.

Однак він не набув значного поширення на практиці, оскільки важко встановити конкретний обсяг продукції, яка буде вироблена з використанням об'єкта основних засобів протягом строку його корисного використання або кількість відпрацьованих годин. Цей метод виправдав себе на підприємствах, що спеціалізуються на виробництві одного виду продукту або послуг.

Методи зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивний метод методами прискореної амортизації основних засобів, вони сприяють прискоренню процесу їхнього оновлення. Порівняно з прямолінійним методом, вони *передбачають більші розміри амортизації у перші роки експлуатації активів, ніж в останні*, зі зменшенням амортизаційних відрахувань з періоду у період впродовж строку корисного використання. Дегресивні методи ґрунтуються на таких аргументах. З одного боку, в перші роки експлуатації актив є технічно і фізично новим, потребує незначних витрат на ремонт та утримання і може принести більший дохід, ніж у наступні роки, тому за принципом відповідності доцільно в ці роки більшу частину його первісної вартості відносити на поточні витрати. З другого боку, ефективність використання основних засобів зменшується з року в рік, а витрати на ремонт відповідно зростають. Тому загальна сума річних витрат, пов'язаних з експлуатацією основних засобів, залишається приблизно однаковою протягом життєвого циклу об'єкта.

6. Податковий метод зменшення залишкової вартості.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств», суми амортизаційних відрахувань звітного періоду розраховують застосуванням норм амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду (табл. 12.10).

Таблиця 12.10 – Нарахування амортизації методом зменшення залишкової вартості за податковим законодавством, грн

Рік	Квартал	Амортизаційні відрахування за квартал (рік)	Накопичена амортизація (знос) на кінець кварталу (року)	Залишкова вартість на початок звітного кварталу (року)
1	2	3	4	5
1	I	$40000 \times 6\% = 2400$	2400	40000
	II	$37600 \times 6\% = 2256$	4656	37600
	III	$35344 \times 6\% = 2120$	6776	35344
	IV	$33224 \times 6\% = 1993$	8769	33224
	Разом	8769		
2	I	$31231 \times 6\% = 1873$	10642	31231
	II	$29358 \times 6\% = 1761$	12403	29358
	III	$27597 \times 6\% = 1655$	14058	27597
	IV	$25942 \times 6\% = 1556$	15614	25942
	Разом	6845		
3	I	$24386 \times 6\% = 1463$	17077	24386
	II	$22923 \times 6\% = 1375$	18452	22923

Продовження табл. 12.10

1	2	3	4	5
	III	$21548 \times 6\% = 1293$	19745	21548
	IV	$20255 \times 6\% = 1215$	20960	20255
	Разом	5346		
4	I	$19040 \times 6\% = 1142$	22102	19040
	II	$17898 \times 6\% = 1073$	23175	17898
	III	$16825 \times 6\% = 1009$	24184	16825
	IV	$15816 \times 6\% = 949$	25133	15816
	Разом	4173		
5	I	$14867 \times 6\% = 892$	26025	14867
	II	$13975 \times 6\% = 838$	26863	13975
	III	$13137 \times 6\% = 788$	27651	13137
	IV	$12349 \times 6\% = 740$	28391	12349
	Разом	3258		

У нашому прикладі обладнання належить до третьої групи, відповідно квартальна норма амортизації дорівнює 6 %.

Як бачимо, накопичена амортизація (знос) за п'ять років становить 28391 грн, або 71 %, від первісної вартості об'єкта. Залишкова вартість на початок шостого року експлуатації становитиме 11609 грн (12349 грн – 740 грн), для ліквідаційної вартості це забагато.

Ми розглянули всі методи нарахування амортизації основних засобів, які рекомендовані Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Основні засоби» та встановлені Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». Виходячи з цього, можна зробити висновок, що кожному методу нарахування амортизації відповідають наступні фактори, що впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод.

Задача 2. На підприємстві встановлено і працювало 200 одиниць устаткування, з яких в одну зміну працювало 30 од., у дві – 100, у три – 70. Коефіцієнт змінності роботи устаткування дорівнює: $K_{зм} = (1 \times 30 + 2 \times 100 + 3 \times 70) : 200 = 440 : 200 = 2,2$ зміни. Звідси завантаження обладнання становитиме:

$$ZO = 2,2/3 \times 100\% = 73\%.$$

Вказаний розрахунок свідчить про те, що обладнання на підприємстві завантажене тільки на 73 %, і необхідно проаналізувати і вдосконалити роботу наявного обладнання.

Задача 3. У таблиці представлені наступні дані про первісну (балансову) вартість всіх основних виробничих фондів за рік (млн. грн):

Показник	Значення
Повна вартість основних фондів на початок року	60,00
Сума зносу фондів на початок року	12,00
Введено в експлуатацію закінчених об'єктів нового будівництва	11,10
Вибуло протягом року через старість та знос фондів за повною вартістю	9,60
Залишкова вартість основних фондів, що вибули	0,40
Амортизаційні відрахування на повне поновлення фондів (реновацію фондів), за рік	6,00

За даними наведеної таблиці розрахувати показники стану та руху основних виробничих фондів.

1. Наявність основних фондів за повною первісною вартістю розрахуємо:

$$\Phi_{\kappa} = \Phi_{\text{поч}} + \Pi - B = 60,00 + 11,1 - 9,60 = 61,5 \text{ (млн. грн)}$$

2. За даними про надходження та вибуття основних фондів (ОФ) визначимо показники надходження та вибуття:

а) коефіцієнт надходження ОФ:

$$K_{\text{noc}} = \frac{\Pi}{\Phi_{\kappa}} = \frac{11,10}{61,50} \times 100 = 18,0\% ;$$

б) коефіцієнт вибуття ОФ:

$$K_{\text{виб}} = \frac{B}{\Phi_{\text{поч}}} = \frac{9,60}{60,00} \times 100 = 16,0\% .$$

3. Визначимо вартість основних виробничих фондів за остаточною первісною вартістю:

$$\Phi'_{\kappa} = \Phi'_{\text{поч}} + \Pi - B' - A_p = 48,00 + 11,10 - 0,40 - 6,00 = 52,70 \text{ млн. грн.}$$

4. Коефіцієнт зносу визначимо за формулою:

$$\text{на початок року: } K_z = \frac{Z_{\text{оф}}}{\text{ОФ}_n} = \frac{12,00}{60,00} \times 100 = 20,0\% ;$$

$$\text{на кінець року: } \frac{(61,50 - 52,70)}{61,5} \times 100 = 14,3\% .$$

5. Різниця між 100 % і коефіцієнтом зносу дасть коефіцієнт придатності:

$$\text{на початок року: } K_n = 1 - K_z = 100 - 20,0 = 80,0\% = 1 - 0,20 = 0,80.$$

на кінець року: $100 - 14,30 = 85,7 \% = 1 - 0,143 = 0,857$.

$$\left. \begin{array}{l} \text{на початок року: } K_{\text{прод}} = \frac{\Phi'}{\Phi} \times 100 = \frac{48,0}{60,0} \times 100 = 80,0\% \\ \text{на кінець року: } \frac{52,70}{61,50} \times 100 = 85,7\% . \end{array} \right\}$$

ТЕМА 13 ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ

13.1 Склад, структура та класифікація оборотних коштів

Грошовий капітал призначається для придбання чинників виробництва, забезпечення безперервності руху капіталу в сферах виробництва та обігу.

Більшість економістів визначають категорію обігових засобів як грошовий вираз сукупності обігових фондів та фондів обігу (табл. 13.1). Як показав аналіз літературних джерел, суперечності виникають з приводу того, що обігові активи поділяють на дві частини – обігові виробничі фонди і фонди обігу, а не розглядають як єдину економічну категорію.

Таблиця 13.1 – Визначення поняття обігових коштів у роботах вітчизняних економістів

Автор	Визначення
Біла О.Г.	обігові засоби – це обігові активи організацій і підприємств, а капітал авансований на формування обігових засобів (обігові виробничі фонди і фонди обігу), становить обігові кошти
Павлова Л.М.	обігові засоби – це вартісна оцінка сукупності матеріально-речових цінностей, які використовуються як предмети праці і які діють в натуральній формі, як правило, протягом одного виробничого циклу
Поддєрьогін А.М.	"Фінанси підприємств", – це кошти, авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції і отримання прибутку"
Василик О.Д.	обігові кошти – це "грошові засоби, авансовані в обігові виробничі фонди і фонди обігу"

Обігові засоби є єдиною сукупною масою вартості, яка є в різних функціональних формах у ході кругообігу. У ході відтворення вони виконують різні функції і тому залежно від цього набирають різних функціональних форм – або обігових фондів, або фондів обігу, – але не можна плутати обігові фонди із фондами обігу. Ця відмінність має принципове значення при дослідженні функціонування обігових засобів підприємства та виявленні резервів стосовно підвищення ефективності їх використання.

Оборотні кошти – це кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва, реалізації продукції та отримання прибутку.

До оборотних виробничих фондів належать: сировина, основні й допоміжні матеріали, напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонтів, малоцінні й швидкозношувані предмети, незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів.

Фонди *обігу* – це залишки готової продукції на складах підприємств, відвантажені, але не оплачені покупцями товари, залишки коштів підприємств на поточному рахунку в банку, касі, у розрахунках, у дебіторській заборгованості, а також кошти, вкладені в короткострокові цінні папери.

Склад оборотних коштів – це сукупність вартості окремих елементів оборотних виробничих фондів і фондів обігу.

Структура оборотних коштів – це питома вага вартості окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу в загальній сумі оборотних коштів.

Оборотні кошти підприємств класифікуються за трьома ознаками:

- залежно від участі їх у кругообігу коштів;
- за методами планування, принципами організації та регулювання;
- за джерелами формування.

Відповідно до першої ознаки, оборотні кошти поділяються на оборотні кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди, та оборотні кошти, авансовані у фонди обігу.

За відношенням до планування, поділяються на нормовані та ненормовані.

До нормованих оборотних коштів належать кошти, відносно яких установлюються нормативи запасів: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, малоцінні та швидкозношувані предмети та залишки готової продукції на складах підприємств.

Ненормовані оборотні кошти включають фонди обігу, за винятком готової продукції на складі.

Елементний склад оборотних коштів підприємства показано на рисунку 13.1.

За джерелами формування, оборотні кошти поділяються на власні та прирівняні до власних; залучені.

Власні оборотні кошти утворюються за рахунок доходу підприємства для покриття потреби в мінімально необхідних запасах, що забезпечують йому оперативну самостійність у виробничій та фінансовій сферах діяльності. Плановий розмір цих коштів визначається нормуванням. Прирівняні до власних – це кошти, які тимчасово використовуються в обігу з інших фондів, кредиторська заборгованість тощо та використовуються як резерв, коли необхідно відновити платоспроможність підприємства.

Залучені кошти утворюються за рахунок кредитів банку та кредиторів для покриття тимчасових потреб підприємства.

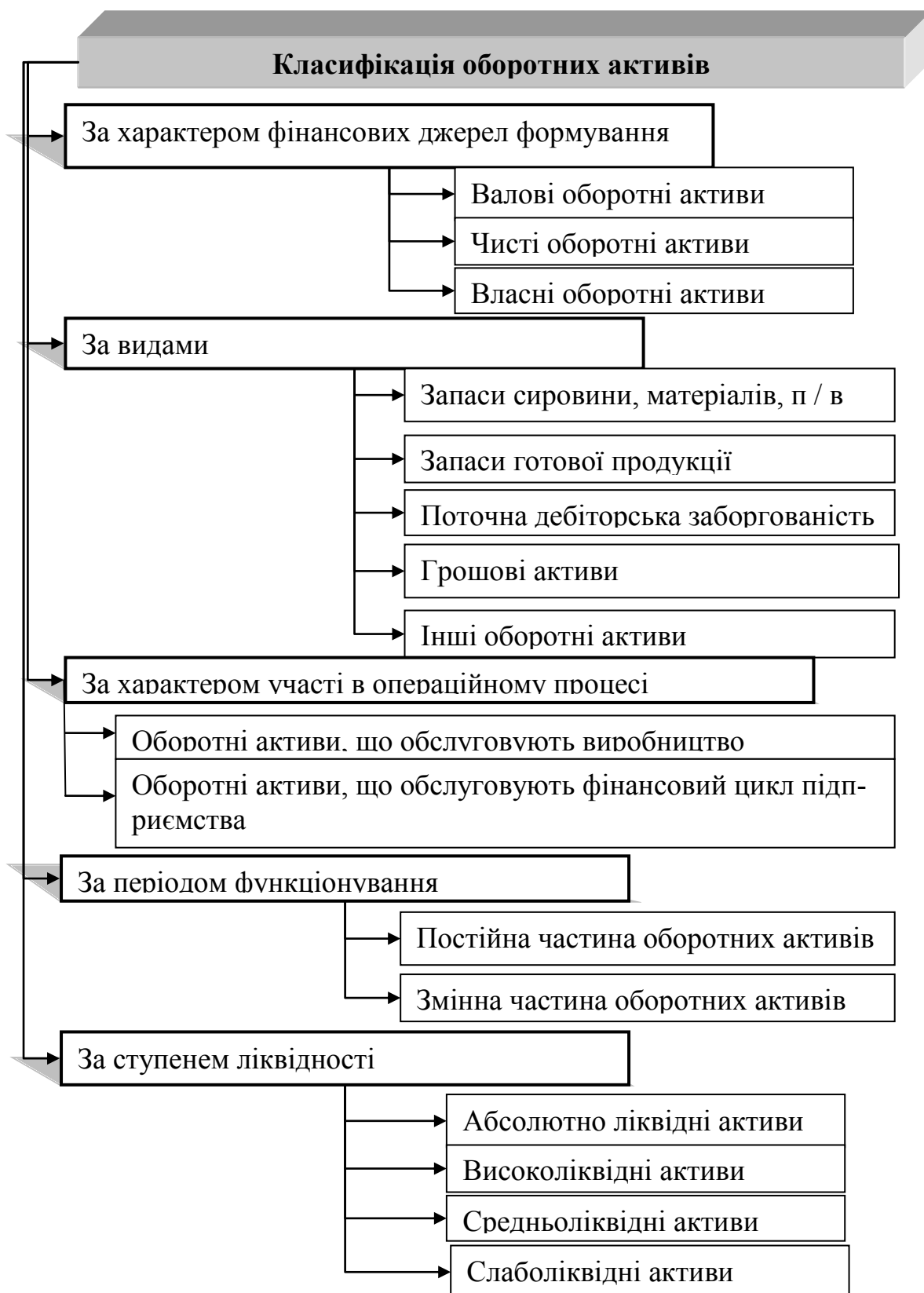


Рисунок 13.1 – Класифікація оборотних активів підприємства

Використовуючи оборотний капітал, підприємству необхідно визначити оптимальний обсяг та структури оборотних активів їх покриття і співвідношення між ними. При низькому рівні оборотного капіталу виробнича діяльність не забезпечується необхідними ресурсами, отже, для підприємства

можливі втрати ліквідності та платоспроможності, періодичні збої в роботі і низький прибуток. При деякому оптимальному рівні оборотного капіталу прибуток стає максимальною. Подальші підвищення величини оборотних активів призведе до того, що підприємство буде мати в розпорядженні тимчасово вільні, бездіяльні поточні активи, а також зайві витрати фінансування, що призведе до зниження прибутку і рентабельності.

Таким чином, у процесі використанні оборотного капіталу необхідно знайти рівновагу між ризиком втрати ліквідності та платоспроможності й ефективністю роботи. Це зводиться до вирішення двох задач:

- забезпечення платоспроможності;
- забезпечення прийнятної обсягу, структури і рентабельності активів.

У таблиці 13.2 наведено класифікацію оборотних активів за ступенем ризику втрати ліквідності.

Таблиця 13.2 – Класифікація оборотних активів за ступенем ризику втрати ліквідності

Ступінь ризику	Групи оборотного капіталу
Мінімальний ризик	- готівкові грошові кошти; - легко реалізовані короткострокові цінні папери
Малий ризик	- дебіторська заборгованість підприємств з нормальним фінансовим становищем; - запаси сировини і матеріалів (виключаючи залежані); - готова продукція на складі (масового споживання і користується попитом)
Середній ризик	- продукція виробничо-технічного призначення; - незавершене виробництво; - витрати майбутніх періодів
4 Високий ризик	- ДЗ підприємств з важким фінансовим становищем; - готова продукція, що вийшла з ужитку; - залежані запаси; - інші неліквіди

За ступенем ліквідності виділяють наступні види активів:

- абсолютно ліквідні активи. До них відносяться оборотні активи, які не потребують реалізації і представляють собою готові засоби платежу: грошові кошти;

- високоліквідні активи. Характеризують групу активів, які можуть бути швидко звернені в кошти (як правило, протягом місяця), без відчутних втрат своєї ринкової вартості: короткострокові фінансові вкладення, короткострокова дебіторська заборгованість;

- середньоліквідні активи. До цього виду відносяться оборотні активи, які можуть бути конвертовані в грошову форму без відчутних втрат своєї поточної ринкової вартості в термін від одного до шести місяців: дебіторська заборгованість (крім короткострокової), запаси готової продукції;

Ризик втрати ліквідності або зниження ефективності, обумовлений змінами в поточних активах, прийнято називати лівобічним, оскільки ці активи розміщені в лівій частині балансу.

– слаболіквідні активи. До них відносяться оборотні активи підприємства, які можуть бути звернені в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише після закінчення значного періоду часу (від півроку і вище): запаси сировини і напівфабрикатів, незавершене виробництво;

– неліквідні активи. Активи, які самостійно не можуть бути звернені в кошти. Вони можуть бути реалізовані лише в складі майнового комплексу: безнадійна дебіторська заборгованість, витрати майбутніх періодів.

Оборотні кошти знаходяться в розпорядженні підприємства і вилученню не підлягають. Підприємства можуть продавати їх і передавати їх іншим підприємствам, організаціям, установам, громадянам, здавати в оренду, надавати в тимчасове користування (за винятком тих, які не перебувають у власності або використанні підприємств).

Тривалість перебування коштів в обороті визначається сукупним впливом низки різноспрямованих зовнішніх і внутрішніх факторів: сфера діяльності, галузева приналежність і ряд інших, економічна ситуація в країні, система безготівкових розрахунків та пов'язані з нею умови.

Прискорення оборотності оборотних коштів зменшує потребу в них. Вивільнену частину оборотних коштів можна використовувати або для фінансування проектів, або для додаткового випуску продукції. Прискорення обороту скорочує потребу в запасах, сировину, матеріалах, паливі, а отже, вивільняє грошові ресурси, покращує фінансовий стан підприємства, зміцнює платоспроможність. Збільшення числа обертів досягається за рахунок скорочення часу виробництва і часу обігу.

Основними факторами, що впливають на величину і швидкість обороту оборотних коштів підприємства, є:

- масштаб і характер діяльності підприємства;
- тривалість виробничого циклу;
- кількість і різноманітність споживаних видів ресурсів;
- місцезнаходження споживачів продукції та постачальників сировини, матеріалів і т.д.;
- система розрахунків за товари, роботи, послуги; платоспроможність клієнтів;
- якість банківського обслуговування; темпи зростання виробництва і реалізації продукції;
- частка доданої вартості в ціні продукту; облікова політика підприємства; кваліфікація менеджерів; інфляція.

Існує безліч показників для оцінки майна і фінансового стану організації. Перелік цих показників, що використовуються для аналізу і розкриваються в пояснювальній записці визначається підприємством, самостійно виходячи з особливостей його діяльності. При складанні Пояснювальної записки організації представляють дані у формі аналітичних таблиць і до-

даткових характеристик їх економічного змісту і вказують прийняту методику розрахунку аналітичних коефіцієнтів.

Абсолютне і відносне зростання оборотних засобів може свідчити не тільки про розширення виробництва або дій фактора інфляції, але й про уповільнення їх обороту, а це об'єктивно викликає потреба у збільшенні маси. Тому особливу увагу слід приділяти аналізу зміни складу і динаміки оборотних активів як найбільш мобільної частини капіталу, від стану яких в значній мірі залежить фінансовий стан підприємства.

При вивченні структури запасів і витрат основну увагу згідно приділити виявленню тенденцій зміни таких елементів поточних активів, як виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція і товари.

Збільшення питомої ваги виробничих запасів може свідчити про нарощування виробничого потенціалу підприємства; прагненні за рахунок вкладень у виробничі запаси захистити грошові активи підприємства від знецінення під впливом інфляції; нераціональності обраної господарської стратегії, внаслідок якої значна частина поточних активів іммобілізована в запасах, чия ліквідність може бути невисокою .

Рух оборотних виробничих фондів і фондів обігу носить однаковий характер і становить єдиний процес. Це дає можливість об'єднати оборотні виробничі фонди й фонди обігу до єдиного поняття – обігового капіталу.

Оборотний капітал поряд з основними фондами і робочою силою є найважливішим елементом виробництва. Недостатня забезпеченість підприємства оборотним капіталом паралізує його діяльність і приводить до погіршення фінансового положення.

13.2 Нормування оборотних коштів

Оборотні фонди - це частина виробничих фондів підприємства, що повністю споживаються в кожному виробничому циклі виготовлення продукції, переносять усю свою вартість на вартість цієї продукції і в процесі виробництва змінюють свою натуральну форму.

У плановій та обліковій політиці підприємства оборотні фонди поділяють на (рис. 13.2):

- 1) виробничі запаси;
- 2) незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення;
- 3) витрати майбутніх періодів.

Згідно з *П(С)БО 9 запаси* – це активи, які:

– утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

– перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

– утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їхнім ви-

користанням, та що їхня вартість може бути достовірно визначена. У господарській діяльності запаси поділяють на:



Рисунок 13.2 – Елементний склад оборотних коштів підприємства

1) сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та гній матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

2) незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу;

3) готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, що передбачені договором або іншим нормативно-правовим актом;

4) товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством із метою подальшого продажу;

5) малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше як одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік.

Ці запаси використовуються у господарській діяльності підприємств у формі засобів праці, які формуються із предметів відносно невеликої вартості (малоцінні) з порівняно малим строком служби (швидкозношувані). За своїм значенням у процесі відтворення вони є засобами праці, але з метою спрощення визначення витрат, потреби в них, контролю за рухом, їх виділяють в окрему групу оборотних активів – *малоцінні й швидкозношувані предмети*. На підприємстві їх класифікують, як правило, за такими групами:

1. *Інструменти і пристосування загального призначення* – різальні, слюсарно-монтажні й подібні до них інструменти, вимірювальні прилади і пристосування, що мають універсальне застосування при виготовленні різних видів продукції.

2. *Спеціальні інструменти і пристосування* – інструменти, штампи, прес-форми і подібні до них предмети, які використовують для виконання лише одного індивідуального замовлення чи виробництва певних виробів (наприклад, виготовлення і випробування деталей та вузлів).

3. *Технологічна тара*, що багаторазово використовується безпосередньо в технологічному процесі (фляги, діжки, контейнери для транспортування продукції, деталей, піддони тощо).

4. Інвентар виробничого призначення – робочі столи, обладнання, що сприяє охороні праці, шафи, тумбочки тощо.

5. Господарський інвентар – конторські та інші меблі, гардероби, телефонні апарати, протипожежний інвентар тощо.

6. *Прилади, засоби автоматизації та лабораторне обладнання*.

7. *Спеціальний одяг, взуття та запобіжні пристосування* (комбінезони, костюми, куртки, штани, халати, кожухи, шлеми, протигази та ін.).

8. *Постільна білизна* (матраци, подушки, ковдри, простирадла, наволочки, рушники тощо).

9. *Інші малоцінні та швидкозношувані предмети* (кухонний посуд та речі, інвентар для соціально-культурних заходів, спортивний і туристський інвентар, брезенти й тимчасові (нетитульні) споруди, пристосування і пристрої, витрати на зведення яких входять до собівартості будівельно-монтажних робіт.

У межах цих груп підприємство може здійснити більш детальне групування малоцінних та швидкозношуваних предметів. По відношенню до господарської діяльності малоцінні і швидкозношувані предмети можуть перебувати на складі та в експлуатації.

Запаси створюються з *метою сприяння*:

1. Обслуговуванню споживачів (наявність запасів – важливий чинник утримування споживачів, пов'язаний з можливістю поставки продукції в будь-який час).

2. Гнучкості виробництва (здатність швидко переходити на виробництво іншої продукції завдяки запасам, можливість задовольнити попит на продукцію, яка в даний час не виробляється).

3. Визначеності виробництва (чим більш невизначена ситуація на ринку, тим більша необхідність створення страхових резервних запасів).

4. Згладжуванню виробництва (здатність задовольняти попит у період максимального збуту без збільшення обсягу виробництва).

5. Отриманню прибутку шляхом цінової спекуляції (в період інфляції можна отримати прибуток купівлею запасів за нижчою ціною і продажем їх у майбутньому).

Найбільшу питому вагу у складі запасів становлять виробничі запаси, тобто продукція виробничо-технічного призначення, яка є на підприємстві, що вже вступила в сферу виробництва, але ще не використовується безпосередньо у виробничому процесі. Отже, це предмети праці, які надійшли до споживача різного рівня, але такі, що не використовувалися і ще не піддавалися переробці, до них входять:

- сировина і матеріали;
- куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби;
- паливо;
- тара і тарні матеріали;
- будівельні матеріали;
- матеріали, передані в переробку;
- запасні частини;
- матеріали сільськогосподарського призначення;
- інші матеріали.

Крім виробничих запасів, як було зазначено, до складу оборотних фондів входять:

Незавершене виробництво, що включає предмети праці, які перебувають у процесі виробництва на різних стадіях оброблення безпосередньо на робочих місцях у цехах, на дільницях, або ж у процесі транспортування від одного робочого місця до іншого.

Напівфабрикати власного виготовлення, до яких належать ті предмети праці, які повністю були оброблені в одному виробничому підрозділі (цеху), але подальше оброблення повинні пройти в інших підрозділах (цехах).

Витрати майбутніх періодів не є речовим елементом оборотних фондів. Вони являють собою грошові витрати, що були здійснені в даному періоді, але на витрати продукції будуть віднесені частинами в наступних періодах. Це витрати на проектування та освоєння нових видів продукції, раціоналізацію і винахідництво, проектування різних удосконалень виробництва, придбання науково-технічної, економічної та комерційної інформації, підписку періодичних видань тощо.

Співвідношення окремих елементів оборотних фондів виражене у відсотках до загального їх обсягу, характеризує їхню *виробничо-технологічну (стадійну) структуру*.

Для забезпечення безперервної, безперебійної і ритмічної роботи підприємству необхідно мати оптимальний розмір залишків матеріальних ресурсів, для чого здійснюється їхнє нормування.

Норма витрат матеріальних ресурсів – це граничне допустима величина сировини, матеріалів тощо, що може бути витрачена для випуску

одиниці продукції (або для виконання певної роботи) визначеної якості за певних організаційно-технічних умов.

Визначення потреби в оборотних коштах здійснюється через їхнє нормування (розрахунок нормативів).

У разі *зниження розміру оборотних коштів* можливі перебої в постачанні й виробничому процесі, зменшення обсягу виробництва та прибутку, виникнення прострочених платежів і заборгованості, інші негативні явища в господарській діяльності підприємств.

Надлишок оборотних коштів призводить до нагромадження надмірних запасів сировини, матеріалів; послаблення режиму економії; створення умов для використання оборотних коштів не за призначенням.

Значення нормування оборотних коштів полягає в наступному:

- правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва;
- нормування оборотних коштів дає змогу ефективно використовувати оборотні кошти на кожному підприємстві;
- від правильно встановленого нормативу оборотних коштів залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності;
- обґрунтовані нормативи оборотних коштів сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Відомо три методи розрахунку нормативів оборотних коштів (рис. 13.3):

- метод прямого розрахунку;
- аналітичний метод;
- коефіцієнтний метод.

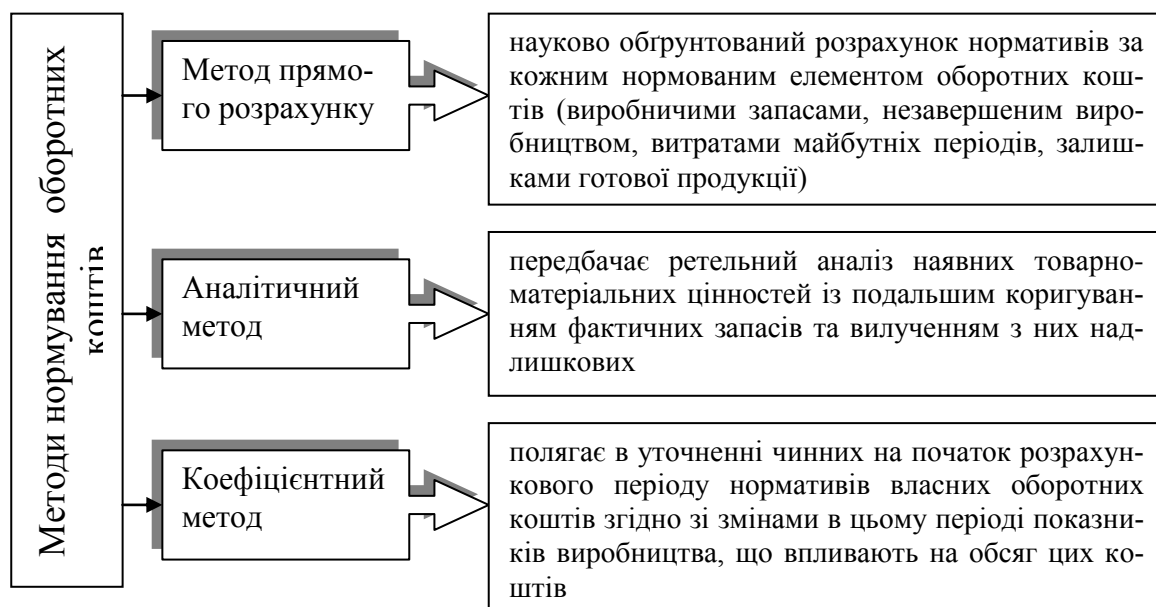


Рисунок 13.3 – Методи нормування оборотних коштів

В умовах досягнутого організаційно-технічного рівня виробництва в практичній діяльності суб'єктів господарювання метод прямого розрахунку

є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

Для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції на підприємстві створюються виробничі запаси. У складі виробничих запасів найбільшу питому вагу мають *сировина, матеріали й покупні напівфабрикати*.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах визначається за формулою:

$$H_{\text{сировина}} = O \times D, \quad (13.1)$$

де $H_{\text{сировина}}$ – норматив оборотних коштів для сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів, тис. грн;

O – одноденне споживання сировини, матеріалів, напівфабрикатів, тис. грн;

D – норма запасу, днів.

Одноденне споживання сировини, матеріалів і покупних напівфабрикатів визначається за кошторисом витрат на виробництво кварталу планового року і розраховується за формулою:

$$O = \frac{P_{\text{сировина}}}{90}, \quad (13.2)$$

де O – одноденне (середньоденне) споживання певного виду ресурсів, тис. грн;

$P_{\text{сировина}}$ – загальна річна потреба в даному виді ресурсів, тис. грн.

На підприємстві існує декілька видів виробничих запасів: транспортний, підготовчий, технологічний, поточний (складській) та резервний (страховий) запаси. які визначається наступним чином:

$$D = D_{\text{трансп.}} + D_{\text{підготов.}} + D_{\text{технолог.}} + D_{\text{поточ.}} + D_{\text{резерв.}}, \quad (13.3)$$

де $D_{\text{трансп.}}$ – транспортний запас;

$D_{\text{підготов.}}$ – підготовчий запас;

$D_{\text{технолог.}}$ – технологічний запас;

$D_{\text{поточ.}}$ – поточний запас;

$D_{\text{резерв.}}$ – резервний запас.

Транспортний запас визначається як різниця між часом перебування вантажу в дорозі від постачальника до споживача та часом поштового пробігу розрахункових документів, їх оформлення вантажовідправником і обробки банками за місцем знаходження постачальника і споживача і не перевищує двох днів.

Підготовчий запас створюється на період, необхідний для розвантаження, сортування, складання та прийняття матеріалів на склад підприємства.

Технологічний запас включає час на підготовчі операції (сушіння лісоматеріалів, подрібнення брухту, розкроювання матеріалів), якщо вони не є складовою частиною виробничого циклу. Норма технологічного запасу визначається конкретними умовами роботи кожного підприємства і тривалістю підготовчих операцій.

Поточний (складський) запас – норма оборотних коштів у частині поточного запасу, яка залежить від частоти та рівномірності поставок матеріалів, рівномірності їх споживання у виробництві. Чим частіше вони надходять на адресу споживача, тим меншим буде поточний запас.

У норму оборотних коштів, як правило, включається середній поточний запас у розмірі 50 % тривалості інтервалу між поставками, тобто:

$$D_{\text{поточ.}} = \frac{1}{2} \times \bar{I}, \quad (13.4)$$

де \bar{I} – середній інтервал поставки.

Середній інтервал поставок визначається на підставі договорів із постачальниками або виходячи з фактичних даних про надходження за попередній період.

У разі, коли *поставки рівномірні*, середній інтервал між поставками визначається на підставі даних про фактичне надходження матеріалів за формулою:

$$\bar{I} = \frac{360}{n}, \quad (13.5)$$

де n – кількість поставок за рік.

При *нерівномірності поставок*, коли поставки від кількох постачальників можуть суттєво різнитися за обсягом і за величиною інтервалів між окремими партіями, що залежить від різних причин (особливостей транспортування, періодичності випуску тих чи інших матеріальних цінностей постачальниками, умов конкретних договорів на постачання тощо), середній інтервал між поставками розраховується наступним чином:

$$\bar{I} = \frac{\sum_{i=1}^n I_i \times V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}, \quad (13.6)$$

де I_i – інтервал між i -й та $(i+1)$ -й поставками;

V_i – обсяг i -й поставки.

Резервний (страховий) запас створюється з метою запобігання наслідків можливих перебоїв у постачанні: порушення умов постачання або затримка вантажу в дорозі; зміна постачальником строків відвантаження в межах, що допускаються особливими умовами постачання чи договором.

Норма оборотних коштів на страховий запас встановлюється, як правило, в межах 50 % поточного запасу:

$$D_{\text{резерв.}} = \frac{1}{2} \times D_{\text{поточ.}}, \quad (13.7)$$

де $D_{\text{резерв.}}$ – норматив оборотних коштів, вкладених у резервний (страховий) запас, грн;

Визначення нормативів оборотних коштів у запасних частинах та інструменті, у швидкозношуваних та малоцінних предметах відрізняється від методики нормування оборотних коштів у виробничих запасах. Так, *норматив запасних частин та інструменту для ремонту* визначається множенням фактичних витрат певного виду запасних частин або інструменту в базовому році на індекс виробничої програми й індекс зниження частки витрат ресурсів у розрахунковому (плановому) році:

$$H_{\text{з.ч.і}} = B_{\text{ф}} \times I_{\text{в.п.}} \times I_{\text{в.р.}}, \quad (13.8)$$

де $H_{\text{з.ч.і}}$ – норматив запасних частин, інструменту, грн;

$B_{\text{ф}}$ – фактичні витрати певного виду запасних частин (інструменту), грн;

$I_{\text{в.п.}}$ – індекс виробничої програми у розрахунковому (плановому) році;

$I_{\text{в.р.}}$ – індекс зниження частки витрат певного ресурсу у розрахунковому (плановому) році.

Загальними принципами *нормування оборотних коштів у швидкозношуваних та малоцінних предметах* є такі:

1) окреме визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі підприємства, і тих, що використовуються (експлуатуються) у виробництві;

2) грошова оцінка складських запасів здійснюється за повною їхньою вартістю (собівартістю), а предметів, що використовуються у виробництві, – у розмірі 50 % їхньої первісної вартості;

3) відмова від нормування у днях споживання предметів, які використовуються (експлуатуються), і розрахунок норм для окремих їх груп на основі коефіцієнтів, що характеризують залежність розміру запасу від чисельності працівників, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування тощо.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві розраховується за формулою:

$$H_{\text{НЗВ}} = \frac{BC}{D_{\text{п}}} \times T_{\text{ц}} \times K_{\text{н.в.}}, \quad (13.9)$$

де $H_{\text{НЗВ}}$ – норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві, грн;

BC – виробнича собівартість продукції, випущеної за певний період (місяць, квартал, рік), грн;

$T_{Ц}$ – тривалість виробничого циклу, днів;

$D_{П}$ – дні відповідного періоду;

$K_{Н.В.}$ – коефіцієнт наростання витрат.

Вказаний норматив можна розрахувати ще й за такою формулою:

$$H_{НЗВ} = NG_{СД} \times T_{Ц} \times K_{Н.В.}, \quad (13.10)$$

де $ПП_{СД}$ – середньодобовий випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю.

Коефіцієнт наростання витрат (собівартості незавершеного виробництва) дорівнює:

$$K_{НВ} = \frac{B_{П} + \frac{B_{Р}}{2}}{B_{П} + B_{Р}} \quad \text{або} \quad K_{НВ} = \frac{B_{П} + 0,5B_{Р}}{BC}, \quad (13.11)$$

де $B_{П}$ – первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробничого циклу);

$B_{Р}$ – решта витрат, що були здійснені до закінчення виробництва продукції.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується виходячи з залишків коштів на початок періоду і суми витрат, які будуть здійснені в плановому періоді, за вирахуванням суми майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується за формулою:

$$H_{В.М.П.} = B_{Поч} + B_{ПЛ} - B_{Пог.ПЛ}, \quad (13.12)$$

де $H_{В.М.П.}$ – норматив витрат майбутніх періодів, грн;

$B_{Поч}$ – залишок витрат на початок планового періоду, грн;

$B_{ПЛ}$ – витрати, які будуть здійснені у плановому періоді, грн;

$B_{Пог.ПЛ}$ – витрати, які будуть погашені за рахунок собівартості у плановому періоді.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається як добуток середньоденного випуску продукції (за виробничою собівартістю) на норму запасу готової продукції на складі (в днях).

$$H_{Г.П.} = П_{СД} \times НЗ, \quad (1.13)$$

де $H_{Г.П.}$ – норматив залишків готової продукції, грн;

$П_{СД}$ – середньоденний випуск продукції, грн;

$НЗ$ – норма запасу готової продукції на складі, днів.

Таким чином, *сукупний норматив власних оборотних коштів* підприємства на розрахунковий (плановий) період дорівнює сумі нормативів,

розрахованих для окремих елементів: виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та залишків готової продукції.

13.3 Оцінка ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується *швидкістю їхнього обороту (оборотністю)*. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює:

- 1) збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;
- 2) вивільнення частини коштів і, завдяки цьому, створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Розглянемо показники ефективного використання оборотних коштів.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період.

Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$K_{OB} = \frac{PP}{OK}, \quad (13.14)$$

де K_{OB} – коефіцієнт оборотності, оборотів;

PP – вартість реалізованої продукції, грн;

OK – середній залишок оборотних коштів, грн.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$OK = \frac{\frac{OK_1}{2} + OK_2 + \dots + OK_{n-1} + \frac{OK_n}{2}}{n-1}, \quad (13.15)$$

де $OK_{1, \dots, n-1}$ – розмір оборотних коштів на початок кожного місяця (кварталу) розрахункового періоду, грн;

OK_n – величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду, грн;

n – загальна кількість місяців (кварталів).

Розрахунковим періодом, за яким визначають обсяг реалізованої продукції та середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 днів), квартал (90 днів) та рік (360 днів).

Показником, що є оберненим коефіцієнту оборотності, є *коефіцієнт завантаження оборотних коштів*. Він показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю реалізованої продукції за певний період. Розмір цього показника обчислюється за формулою:

$$K_{зав} = \frac{OK}{РП}. \quad (13.16)$$

Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів визначається як відношення кількості днів у розрахунковому періоді і коефіцієнта оборотності за той же період:

$$T_{об} = \frac{ДП}{K_{об}} \quad \text{або} \quad T_{об} = \frac{ДП}{\frac{РП}{OK}} = \frac{ДП \times OK}{РП}, \quad (13.17)$$

де $T_{об}$ – тривалість одного обороту, днів;
 $ДП$ – дні періоду.

Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник *рентабельності* (віддачі) оборотних коштів, який являє собою відношення прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$P_{OK} = \frac{П_{РП}}{OK} \times 100\%, \quad (13.18)$$

де P_{OK} – рентабельність оборотних коштів, %;
 $П_{РП}$ – прибуток від реалізації продукції, грн.

Для розрахунку рентабельності оборотних коштів можна використовувати різні види прибутку, основні з них – валовий та чистий прибуток. Залежно від цього отримуємо і відповідні показники рентабельності оборотних коштів – валову або чисту рентабельність.

У результаті прискорення оборотності оборотних коштів відбувається процес вивільнення їх з обороту, а при сповільненні – в оборот залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів відображає пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їх нормативом (або з залишками попереднього періоду).

Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає:

- стабільність оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції;
- зростання залишків оборотних коштів при випереджаючих темпах зростання обсягів реалізованої продукції.

Ефективне використання оборотних коштів дає змогу підприємству заощадити значні суми грошових коштів, збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

Для поліпшення використання оборотних фондів необхідно, в першу чергу, провести аналіз їхнього ефективного використання.

Ефективність використання оборотних фондів визначається з метою:
– об'єктивної оцінки стану споживання ресурсів в основному та допоміжному виробництвах:

- контролю обсягу витрат на їх придбання та збереження;
- прийняття рішень із питань організації економії ресурсів та розробки шляхів раціонального їх використання.

Ефективність використання матеріальних ресурсів підприємства визначається за допомогою показників, які можна умовно поділити на дві групи: загальні й конкретні. До загальних показників належать матеріаловіддача та матеріаломісткість. Ці показники визначаються у вартісних і натурально-вартісних величинах. Вони розраховуються в цілому по народному господарству, галузі та підприємствах.

Матеріаловіддача у вартісному виразі визначається на рівні галузі і підприємства як відношення продукції в грошовому виразі до витрачених на її виробництво матеріальних ресурсів і показує, скільки вироблено продукції в грошовому виразі на одну гривню матеріальних ресурсів:

$$M_e = \frac{ВП}{МВ}, \quad (13.19)$$

де M_e – матеріаловіддача;

$ВП$ – вартість валової продукції, тис. грн;

$МВ$ – вартість матеріальних витрат, тис. грн.

Матеріаломісткість показує величину витрат матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції (роботи). Визначають загальну і конкретну матеріаломісткість.

Загальна матеріаломісткість визначається на рівні народного господарства та галузі як відношення витрат матеріальних ресурсів у вартісному виразі до виробленої продукції у вартісному виразі за формулою:

$$M_m = \frac{МВ}{ВП}, \quad (13.20)$$

де M_m – матеріаломісткість.

Матеріаломісткість визначає фактичний обсяг матеріальних витрат в розрахунку на виробництво одиниці продукції. Вона характеризує один з важливих елементів ефективності виробництва – рівень використання матеріальних ресурсів.

До конкретних показників належать: коефіцієнт використання сировини та матеріалів, витратний коефіцієнт, коефіцієнт виходу (вилучення) продукції тощо.

Коефіцієнт використання характеризує міру використання сировини та матеріалів на виробництво продукції і визначається як відношення

корисних (чистих) витрат сировини та матеріалів до норми їхніх витрат на, виробництво одиниці продукції.

Витратний коефіцієнт є оберненою величиною коефіцієнта використання.

Коефіцієнт виходу (вилучення) продукції із сировини визначає скільки одержано чистого продукту і який рівень відходів. Ці коефіцієнти характеризують рівень технологій та організації виробництва певного виду продукції.

Основними напрямками поліпшення використання оборотних фондів вважаються:

1) скорочення матеріальних запасів на складах підприємства за рахунок зменшення наднормативних запасів сировини, матеріалів, інструменту; покращання організації складського господарства; скорочення тривалості інтервалів поставок; зменшення норм витрат матеріалів на одиницю продукції;

2) скорочення циклу виробництва продукції внаслідок впровадження нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, забезпечення ритмічності випуску продукції та підвищення змінності виробництва;

3) раціональне використання матеріальних ресурсів і зниження матеріаломісткості продукції на основі економічно обґрунтованого вибору матеріальних ресурсів та підвищення коефіцієнта їх використання; комплексного використання сировини (разом із вторинною) і відходів;

4) підвищення оборотності матеріальних ресурсів.

Пошуки резервів ефективного використання оборотних фондів створюють умови для збільшення обсягів продукції (робіт, послуг) та забезпечать її конкурентоздатність на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Питання для закріплення матеріалу

1. Сутність і значення оборотних коштів.
2. Наукова обґрунтованість поділу оборотних коштів на нормовані й ненормовані.
3. Необхідність нормування оборотних коштів.
4. Методи нормування оборотних коштів.
5. Механізм визначення нормативів оборотних коштів для окремих структурних елементів.
6. Методика визначення коефіцієнта зростання витрат.
7. Основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів.

Тести до теми 13

1. Оборотні кошти – це:
 - а) кошти, авансовані в оборотні виробничі фонди і фонди обігу для забезпечення безперервності процесу виробництва;

б) вартість окремих статей оборотних виробничих фондів і фондів обігу;

в) сума коштів, яка вкладається власником у певне підприємство з метою одержання прибутку.

2. Підготовчий запас створюється на:

а) період, необхідний для розвантаження, сортування, складання та прийняття матеріалів на склад підприємства;

б) період часу знаходження матеріалів у дорозі з моменту одержання їх у постачальника (з моменту оплати) до фактичного прибуття вантажу на підприємство;

в) час підготовки виробничих запасів до використання їх у технологічному процесі.

3. Ефективне використання оборотних коштів характеризується:

а) коефіцієнтом оборотності;

б) коефіцієнтом наростання витрат;

в) середньоденним випуском продукції.

4. Визначити вид виробничих запасів:

а) запас, створений на період, що дорівнює половині інтервалу між суміжними поставками матеріальних ресурсів;

б) запас, створений на період відхилення фактичних строків поставки від передбачених договором;

в) запас, створений на період від укладання договору або оплати рахунка постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;

г) запас, створений на період часу, необхідного для приймання та складання матеріальних ресурсів.

5. Назвіть методи розрахунку нормативів оборотних коштів:

а) експериментальний;

б) аналітичний;

в) метод комп'ютерних моделей;

г) метод екстраполяції;

д) метод прямого рахунку;

е) коефіцієнтний.

6. Нормування оборотних коштів пов'язане з:

а) визначенням страхових запасів;

б) розрахунком розміру коштів, що вкладаються в мінімальний запас товарно-матеріальних цінностей;

в) розрахунком розміру коштів, що обслуговують процес виробництва продукції;

г) усі відповіді вірні.

7. Не нормується такий елемент оборотних коштів:

- а) витрати майбутніх періодів;
- б) залишки готової продукції на складі;
- в) грошові кошти на розрахунковому рахунку;
- г) незавершене виробництво.

8. Метод розрахунку оборотних коштів, який передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з подальшим коригуванням фактичних запасів і вилученням з них надлишкових, називається:

- а) аналітичним;
- б) коефіцієнтним;
- в) метод прямого розрахунку.

9. Страховий (резервний) запас визначається як:

- а) половина середнього інтервалу між поставками;
- б) період часу з моменту оплати рахунку постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;
- в) період, необхідний для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від їх виробника до споживача;
- г) період, необхідний для приймання, складання та підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів.

10. Розмір якого запасу визначається в межах половини середнього інтервалу між поставками?

- а) транспортного запасу;
- б) підготовчого запасу;
- в) поточного запасу;
- г) резервного запасу.

11. Під час розрахунку загального нормативу оборотних коштів у виробничих запасах не враховують:

- а) норму транспортного запасу;
- б) норму перебування матеріалів у вигляді страхового запасу;
- в) середній запас матеріалів;
- г) вірної відповіді немає.

12. Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві визначається з урахуванням:

- а) середньоденного обсягу реалізації продукції;
- б) середньоденного обсягу випуску продукції за виробничою собівартістю;
- в) річного випуску продукції за оптовими цінами виробника.

13. Матеріальні витрати на одиницю продукції відбиває показник:

- а) матеріаловіддачі;

- б) оборотності матеріальних ресурсів;
- в) матеріалоємності.

14. За умов норми запасів основних матеріалів (місячної норми та річної потреби в них у розмірі 5400 тис. грн) норматив оборотних коштів в основних матеріалах складає:

- а) 180 тис. грн;
- б) 360 тис. грн;
- в) 450 тис. грн;
- г) 540 тис. грн.

Приклади розв'язання задач:

Задача 1. На підприємствах загальна потреба в оборотних коштах визначається за допомогою спеціального розрахунку.

Таблиця 13.3 – Розрахунок загальної потреби в оборотних коштах для основних матеріалів

Види матеріальних цінностей	Середньодобове (одноденне) споживання, тис. грн	Норми оборотних коштів, днів						Потреба в оборотних коштах, тис. грн (гр. 2 × гр. 8)
		транспортний запас	підготовчий запас	технологічний запас	поточний (складський) запас	резервний (страховий) запас	Разом	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А	15,5	3	2	4	10	5	24	372,0
Б	7,8	2	2	2	8	4	18	140,4
В	10,5	1	1	2	14	7	25	262,5
Г	9,1	4	2	2	12	6	26	236,6
Д	8,4	2	1	2	6	3	14	117,6
Усього	51,3						22	1129,1

Розв'язання

Сума оборотних коштів на сировину, матеріали і покупні напівфабрикати дорівнює 1129,1 тис. грн, а середня норма оборотних коштів становить 22 дні (1129,1/51,3).

Задача 2. Визначити транспортний запас за умови, якщо:

- а) підприємство сплатило рахунок за сировину 6 числа, а сировина прибула за адресою підприємства 12 числа;
- б) підприємство отримує сировину від різних постачальників. Транспортний запас визначається як середньозважена величина (див. табл. 13.4).

Таблиця 13.4 – Графік поставок сировини

Постачальники	Кількість сировини, м	Кількість днів перебування сировини в дорозі після оплати
№ 1	1000	3
№ 2	2000	2
№ 3	3000	1
№ 4	4000	–
Разом	10000	

Розв'язання

Транспортний запас становить 6 днів (12-6).

Середньозважена величина транспортного запасу дорівнює 1 дню:

$$\left(\frac{1000 \times 3 + 2000 \times 2 + 3000 \times 1}{10000} \right) = 1 \text{ день.}$$

Задача 3. Розрахувати середній інтервал поставок виходячи з обсягів поставок кожним постачальником та інтервалів поставок в днях.

Таблиця 13.5 – Графік поставок сировини

Постачальники	Обсяги поставок, тис. грн за рік	Інтервали поставок, дні
1	1600	25
2	3200	32
3	1200	20
Разом	6000	–

Розв'язання

Середньозважений інтервал поставок розраховується за формулою:

$$\bar{I} = \frac{\sum_{i=1}^n I_i \times V_i}{\sum_{i=1}^n V_i},$$

де I_i – інтервал між i -й та $(i+1)$ -й поставками;

V_i – обсяг i -й поставки.

$$\bar{I} = \frac{1600 \times 25 + 3200 \times 32 + 1200 \times 20}{6000} = 27,7 \text{ дні.}$$

Задача 4. Розрахувати коефіцієнт наростання витрат за умови, що затрати на виробництво валової продукції за планом IV кварталу складають 220 тис. грн, у т.ч. одноразові витрати – 100 тис. грн, і всі наступні витрати – 120 тис. грн.

Розв'язання

Коефіцієнт наростання витрат (собівартості незавершеного виробництва) дорівнює:

$$K_{HB} = \frac{B_{II} + \frac{B_P}{2}}{B_{II} + B_P} \quad \text{або} \quad K_{HB} = \frac{B_{II} + 0,5B_P}{BC},$$

де B_{II} – первісні витрати (одноразово зроблені на початку виробничого циклу);

B_P – решта витрат, що були здійснені до закінчення виробництва продукції.

Таким чином,

$$K_{HB} = \frac{100000 + \frac{120000}{2}}{220000} = 0,727.$$

Задача 5. Визначити розмір вивільнення (або залучення) оборотних коштів на основі даних, наведених у таблиці.

Таблиця – Вихідні дані для розрахунків

Показник	План	Факт
Обсяг господарської діяльності, тис. грн	2500	2530
Середньорічні залишки оборотних коштів, тис. грн	750	890

Кількість днів роботи підприємства – 250.

Розв'язання

1. Обсяг вивільнених або додатково залучених оборотних коштів розраховується за формулою:

$$\Delta O_c = \frac{P\Pi_o}{360} \times (T_b - T_o),$$

де $P\Pi_o$ – обсяг випущеної продукції в звітному році;

T_b , T_o – середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому і звітному роках.

2. Визначимо оборотність оборотних коштів у днях шляхом ділення розміру середньорічних залишків оборотних коштів на односторонній обсяг реалізації продукції:

за планом:

$$T_b = \frac{750}{2500 : 250} = 75 \text{ дн.}$$

фактично:

$$T_o = \frac{890}{2530 : 250} = 88 \text{ дн.}$$

3. Обсяг додатково залучених коштів дорівнюватиме:

$$\Delta O_c = \frac{2530}{360} \times (75 - 88) = -91 \text{ тис. грн.}$$

Задача 6. У першому кварталі підприємство реалізувало продукції на 400 млн. грн, середньоквартальні залишки оборотних коштів склали 48 млн. грн. У другому кварталі обсяг реалізації продукції збільшився на 15 %, а період одного обороту оборотних коштів був скорочений на два дні.

Визначте:

- а) коефіцієнт оборотності оборотних коштів і період одного обороту в днях у першому кварталі;
- б) коефіцієнт оборотності оборотних коштів і їхню абсолютну величину в другому кварталі;
- в) вивільнення оборотних коштів у результаті скорочення тривалості одного обороту оборотних коштів.

Розв'язання

1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів у 1 кварталі ($K_{об1}$) дорівнював:

$$K_{об} = \frac{РП}{ОК},$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності, оборотів;
 $РП$ – вартість реалізованої продукції, грн;
 $ОК$ – середній залишок оборотних коштів, грн.

$$K_{об} = \frac{400}{48} = 8,33 \text{ об.}$$

Період одного обороту в 1 кварталі:

$$T_{об} = \frac{ДП}{K_{об}},$$

де $T_{об}$ – тривалість одного обороту, днів;
 $ДП$ – дні періоду.

$$T_{об1} = \frac{90}{8,33} = 10,8 \text{ дн.}$$

2. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів у 2 кварталі ($K_{об2}$) складатиме:

$$Коб_2 = \frac{90}{10,8 - 2} = 10,23 \text{ об.}$$

Обсяг реалізації продукції у другому кварталі:

$$РП_2 = 400 \times 1,15 = 460 \text{ млн. грн.}$$

Потреба в оборотних коштах у 2 кварталі, виходячи з формули розрахунку коефіцієнту оборотності, складає:

$$O_c = \frac{460}{10,23} = 44,97 \text{ млн. грн.}$$

3. Вивільнення оборотних коштів у результаті скорочення періоду одного обороту розраховується за формулою:

$$\Delta O_c = \frac{460}{10,23} - \frac{460}{8,33} = -7,25 \text{ млн. грн.}$$

Задача 7. Визначте додатковий обсяг випуску продукції в планованому році, якщо середній розмір оборотних коштів зросте на 5 %, а число оборотів збільшиться на два. Вихідні дані: випуск продукції в базисному році – 30 тис. грн; середній розмір оборотних коштів у базисному році – 10 тис. грн.

Розв'язання

1. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів у 1 кварталі ($Коб_1$) дорівнюватиме:

$$K_{OB} = \frac{РП}{OK},$$

де K_{OB} – коефіцієнт оборотності, оборотів;

$РП$ – вартість реалізованої продукції, грн;

OK – середній залишок оборотних коштів, грн.

Коефіцієнт оборотності в базисному році дорівнюватиме:

$$Коб_{(0)} = 30 : 10 = 3 \text{ обороти.}$$

Число оборотів в плановому році складатиме:

$$Коб_{(1)} = 3 + 2 = 5 \text{ оборотів.}$$

2. Середній розмір оборотних коштів у планованому році зросте на 5 % та складатиме: $O_{c(1)} = 10 \times 1,05 = 10,5$ тис. грн.

3. Випуск продукції в планованому році визначимо виходячи з формули розрахунку коефіцієнту оборотності, як добуток коефіцієнту оборотності оборотних коштів та середнього розміру оборотних коштів у планованому році: $РП_1 = 5 \times 10,5 = 52,5$ тис. грн.

4. Додатковий обсяг випуску продукції в плановому році складатиме: $\Delta РП = 52,5 - 30 = 22,5$ тис. грн.

ТЕМА 14 ІНВЕСТИЦІЇ

14.1 Поняття, склад і структура інвестицій

На підприємствах різних галузей економіки України приблизно одну третину обсягу фінансових коштів становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

«Інвестор» (від англ. investor) це особа, організація чи держава, які здійснюють вкладення капіталу (інвестицію) в будь-яке підприємство, захід.

Інвестиційна діяльність визначається як сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. До *суб'єктів інвестиційної діяльності* належать інвестори та учасники. Залежно від функцій, які виконує суб'єкт господарювання в інвестиційному процесі, він може бути інвестором, учасником або тим і іншим одночасно.

Інвестори – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. *Учасниками* інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

Суб'єктами інвестиційної діяльності є: держава через свої інститути, господарські товариства (компанії), і фінансово-кредитні установи, інші функціональні учасники.

Валові інвестиції – це загальний обсяг інвестованих коштів у певний період, спрямованих на нове будівництво, придбання засобів виробництва і на приріст товарно-матеріальних запасів. *Чисті інвестиції* є меншими за валові на розмір амортизаційних відрахувань.

Економічну природу інвестицій пояснює класифікація, в основу якої покладено такі ознаки: об'єкти вкладення коштів; характер участі інвестора в інвестуванні; регіональна ознака; період інвестування; форми власності; форми участі інвестора в інвестуванні; ступінь ризику; форми відтворення.

Інвестиції в економіці представлені у формах, представлених на рисунку 14.1.

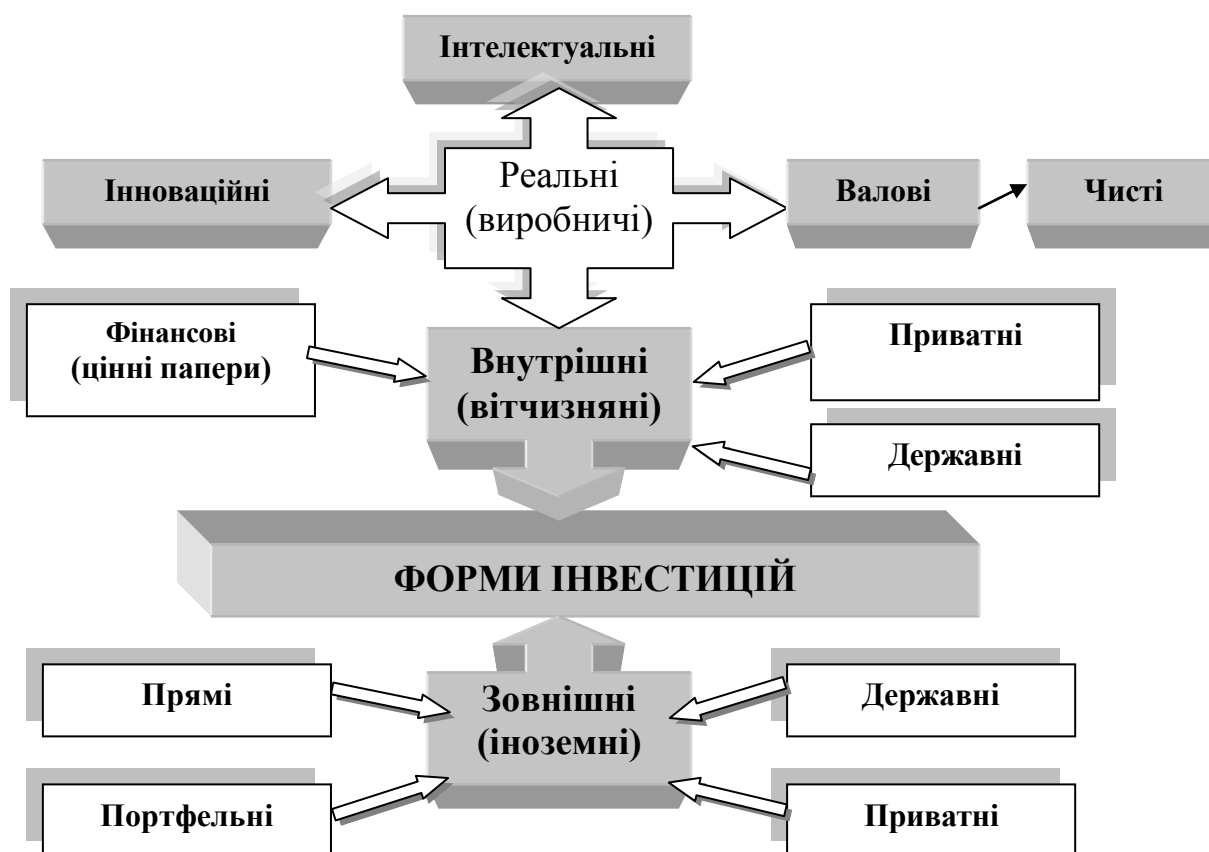


Рисунок 14.1 – Форми інвестицій

1. *Фінансові інвестиції* – вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти – цінні папери, депозити, цільові банківські вклади.

2. *Реальні інвестиції* – вкладення коштів у матеріальні (будівлі, споруди, обладнання тощо) і нематеріальні (патенти, ліцензії, «ноу-хау», науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи у вигляді документації тощо) активи.

Останнім часом в економічній літературі визначилися нові форми інвестицій, які входять до складу реальних інвестицій, – інноваційні інвестиції та інтелектуальні інвестиції.

Інноваційні інвестиції – це вкладення у нововведення. В принципі, в умовах розвиненої економіки всі інвестиції мають бути інноваціями. За умов кризи можливі інвестиції на підтримку діючих технічно відсталих виробничих фондів.

Інтелектуальні інвестиції – це вкладення в об'єкти інтелектуальної власності, що впливають з авторського права, винахідницького і патентного права, права на промислові зразки і корисні моделі.

Інвестиції можуть бути прямі і непрямі:

– *прямі* – передбачають безпосередню участь інвестора у виборі об'єкта інвестування і вкладення коштів.

– *непрямі* – здійснюються через різних фінансових посередників, які акумулюють фінансові кошти і розміщують їх на свій розсуд у найбільш ефективний спосіб. Вкладення в цінні папери, керовані як єдине ціле, називають *портфельними*.

Кошти можуть бути приватними і державними:

– *приватні* кошти громадян, кошти підприємств недержавної форми власності, неурядових організацій;

– *державні* – фінансуються за рахунок бюджетних коштів різних рівнів, державними підприємствами та закладами.

Інвестиції можуть бути вкладені:

– у *нове будівництво* або будівництво підприємств, будівель, споруд, здійснюване на нових площах і за вперше затвердженим проектом;

– у *розширення діючого підприємства* – будівництво нових відділів діючого підприємства, додаткових виробничих комплексів і виробництв, будівництво нових або розширення існуючих цехів з метою збільшення виробничих потужностей;

– у *реконструкцію діючого підприємства* – здійснення за єдиним проектом повного або часткового переобладнання і перебудови виробництв з заміною морально застарілого і фізично зношеного обладнання з метою зміни профілю випуску нової продукції;

– у *технічне переозброєння* – комплекс заходів, спрямованих на підвищення техніко-економічного рівня виробництва окремих цехів, виробництв, дільниць.

Інвестиційний цикл – це комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії інвестиційного проекту: науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), прийняття інвестиційних рішень, планування і проектування, підготовка до будівництва, будівництво, вихід на проектні показники і режим окупності вкладень.

14.2 Інвестиції у засоби виробництва (реальні інвестиції)

Реальні інвестиції, на відміну від фінансових, повністю спрямовуються на збільшення реального капіталу, тобто на збільшення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів, а також нематеріальних активів (рис. 14.2).

Термін «реальні інвестиції» застосовується в міжнародній практиці економічного аналізу і, зокрема, у системі національних рахунків ООН.

Розрізняють такі види реальних інвестицій:

1. Інвестиції оновлення – здійснюються за рахунок коштів фонду відшкодування підприємства.

2. Інвестиції розширення (чисті інвестиції) – здійснюються за рахунок частини національного доходу або за рахунок фонду чистого нагромадження.

3. Валові інвестиції – інвестиції оновлення і розширення разом.

Для характеристики реальних інвестицій використовуються такі показники:



Рисунок – 14.2 Структура реальних інвестицій

- *обсяг інвестицій*, тобто вартісний вимір вкладеного капіталу;
- *норма інвестицій* – відношення обсягу інвестицій до валового національного продукту або валового внутрішнього продукту;
- *коефіцієнт приросту капіталоємності* – характеризує ефективність інвестицій та ефективність нагромадження. Визначається як відношення валових інвестицій в основний капітал до приросту валового національного продукту (валового внутрішнього продукту) за той самий період;
- *нагромадження* – вартісне вираження використаної частини національного доходу на розширене відтворення. Являє собою приріст основного капіталу, матеріально-виробничих запасів, невиробничого капіталу і, відповідно, збільшення обсягів виробництва продукції та послуг.

У країнах з ринковою економікою ці показники неоднакові і залежать від рівня розвитку країни, стану її економіки в поточний період.

Основна частина реальних інвестицій (60-70 %) у розвинених країнах – це приватні інвестиції (максимальний показник (70 %) притаманний США). Такі інвестиції спрямовані, в основному, у прибуткові галузі промисловості, збиткові галузі інвестує держава.

На сучасному етапі розвитку України основою інвестиційних процесів мають стати виробничий капітал (об'єкти інвестицій) і реальні інвестиційні проекти.

До основних результатів реальних інвестицій належать:

- 1) реалізація соціальних програм;

- 2) пропорційне розміщення продуктивних сил;
- 3) гармонійний розвиток галузей народного господарства;
- 4) прискорення темпів НТП і розвитку базових галузей народного господарства;
- 5) реалізація програм розвитку паливно-енергетичного комплексу, житла, оновлення виробничих фондів;
- 6) здійснення будівництва важливих об'єктів.

Реальні інвестиції класифікують за різними ознаками. Враховуючи ці ознаки, структура поділяється на галузеву, технологічну, відтворювальну, територіальну, а також структуру за формами власності.

Галузева структура реальних інвестицій означає розподіл за галузями економіки.

Технологічна структура реальних інвестицій має першочергове значення для підвищення ефективності суспільного виробництва.

Відтворювальна структура реальних інвестицій – це їх розподіл на нове будівництво, розширення виробництва, реконструкцію виробництва, переобладнання діючих цехів виробництв, технічне переобладнання виробництва.

Територіальна структура реальних інвестицій – це їх розподіл за економічними районами України (Донбас, Придніпров'я, Прикарпаття, Центральний, Причорномор'я, Полісся).

Структура реальних інвестицій за формами власності відбиває розподіл вкладів між державними, акціонерними, комерційними та іншими колективними підприємствами.

Капітальні вкладення – це частина інвестицій, спрямована на відтворення основних засобів виробничого і невиробничого призначення, на створення нових, реконструкцію і розвиток наявних основних засобів, включаючи об'єкти соціальної сфери

Найпоширенішим об'єктом інвестування є основний капітал, до якого належать: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення землі, будови, машини та обладнання, транспортні засоби, інструменти, приладдя, робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження та інші основні засоби.

Основні виробничі фонди інвестиційної сфери поділяються на *фонди будівельного та виробничого призначення*.

До *фондів будівельного призначення* відносять: будівельні машини та механізми, обладнання силове та виробниче, транспортні засоби всіх видів, виробничі будівлі та споруди, інші основні фонди, до яких включають інструменти, контрольно-вимірювальні пристрої, господарський інвентар терміном служби понад одного року, незалежно від вартості.

До *фондів виробничого призначення* відносять: машини, обладнання, передавальні пристрої, транспортні засоби, виробничий інвентар, інструменти строком служби понад один рік, будівлі, споруди підсобних та допоміжних виробництв, виділених на самостійний промисловий баланс, які входять до складу підприємств, організацій та фірм інвестиційної сфери.

Окрім постійно діючих засобів праці в будівництві використовуються й тимчасові будівлі та споруди, які зводяться лише на певний період виконання робіт на об'єктах будівництва.

Вкладаючи кошти в основні фонди, інвестор повинен оцінити їх за повною первісною вартістю або за відновною вартістю.

Комплекс галузей і виробництв, фінансово-кредитних закладів та інших інституційних суб'єктів інвестиційної діяльності, де обертається довгостроковий інвестиційний капітал з метою розширеного відтворення основних фондів, є *інвестиційною сферою*. *Реалізація продукції в інвестиційній сфері* – це складний і тривалий процес перетворення авансованого інвестором капіталу у виробничі запаси, поступово залучені у процес виробництва, і створення готової продукції інвестиційної сфери – будівель і споруд, які передаються інвестору як засіб погашення авансованого капіталу.

В умовах ринку цей процес може відбуватися зовсім в іншій формі, перетворюючи класичну форму обігу капіталу: гроші – товар – більші гроші ($G - T - G^1$), у форму комерціалізації процесу обороту капіталу.

Як видно з наведеної схеми, питома вага оборотних фондів більш як у два рази перевищує питому вагу фондів обігу. Таке співвідношення характерне для останніх років і пояснюється зростанням обсягу незавершеного будівництва і несплатами за готову продукцію.

Розмір оборотних коштів будівельної організації залежить від швидкості їх обороту та обсягів виконаних будівельно-монтажних робіт. Чим швидше оборотні кошти переходять з однієї стадії кругообігу в іншу, тим менше часу знаходяться вони в товарній і грошовій формах і тим менша сума, яка потрібна будівельній організації. Прискорення обороту – це показник ефективності використання оборотних коштів, одне з важливих джерел економії грошових ресурсів.

Залежно від сукупності дій оборотних коштів, показники їх обороту можуть бути *загальними* і *частковими*. Останні відображають використання окремих груп або елементів матеріальних ресурсів і впливають на загальний показник обороту всіх оборотних коштів. Для загальної характеристики оборотних коштів, що знаходяться у розпорядженні будівельної організації в цілому, розраховується *загальна норма оборотних коштів*, як відношення їхньої середньорічної величини до обсягу виконаних і сплачених будівельно-монтажних робіт за їхньою кошторисною вартістю.

Процес прогнозування (планування) капітальних вкладень на підприємствах охоплює два етапи, які один за одним послідовно здійснюються: перший – обчислення необхідного обсягу реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, кілька років); другий – визначення конкретних джерел їхнього фінансування.

Масштабність і складність розрахунків на першому етапі залежать від можливих варіантів конкретної економічної ситуації на ринку та на підприємстві:

1) за кількісними та якісними характеристиками попит ринку задовольняється повністю, а відтак немає потреби у збільшенні обсягу виробництва певної продукції на відповідному підприємстві;

2) попит на продукцію підприємства постійно зростає і виробник зацікавлений у відповідному збільшенні обсягу виробництва за допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей;

3) має місце різке зменшення попиту ринку на пропоновану для продажу продукцію, через що підприємство мусить модернізувати її або терміново організувати виробництво нової, конкурентоспроможної продукції.

За першим варіантом має здійснюватись лише просте відтворення основних фондів, переважно за рахунок амортизаційних відрахувань.

Другий варіант передбачає здійснення розширеного відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури. Наслідком цього процесу має бути нарощування до необхідних розмірів виробничої потужності підприємства переважно через його технічне переозброєння, реконструкцію або розширення за попередньо розробленим проектом.

Такий варіант збільшення виробничих можливостей підприємства зумовлює необхідність ретельного складання програми (плану) його технічного переозброєння та реконструкції (розширення). Програма (план) складається, як правило, за розділами:

1) зведені техніко-економічні показники (приріст виробничої потужності й обсягу товарної продукції; підвищення рівня механізації (автоматизації) виробництва; зростання продуктивності праці; економія енергетичних і матеріальних ресурсів; загальна сума капітальних вкладень);

2) заходи за окремими напрямками техніко-технологічного та організаційного розвитку (впровадження прогресивної технології, механізація та автоматизація виробництва, модернізація діючого устаткування, удосконалення організації виробництва й управління) з визначенням для кожного з них приросту виробничої потужності та інших економічних показників;

3) потреба в устаткуванні (вітчизняною, в тому числі виготовленою власними силами; імпортного; типових вузлах для модернізації діючого устаткування).

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень за цим варіантом економічної ситуації. Залежно від стадії планування використовують два методи: перший – метод попередньо-приблизних розрахунків (на підставі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності); другий – метод прямих розрахунків (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства).

За першим методом розрахунки здійснюють у наступній послідовності:

1) обчислюють необхідну середньорічну величину виробничої потужності підприємства, виходячи з очікуваного коефіцієнта її використання в розрахунковому році та виявленого попиту ринку на продукцію;

2) визначають величину середньорічної виробничої потужності, якої бракує для задоволення ринкового попиту на продукцію за відомої реальної потужності підприємства;

3) розраховують абсолютну величину необхідної додаткової виробничої потужності підприємства, використовуючи для цього спеціальний коефіцієнт перерахунку середньорічного її приросту в абсолютний за середніми даними тривалого періоду;

4) на підставі питомих капітальних витрат на одиницю приросту виробничої потужності визначають загальну суму необхідних капітальних вкладень на розрахунковий період.

Розрахований таким укрупненим (приблизним) методом обсяг капітальних вкладень згодом (з появою необхідної інформації) треба уточнити за допомогою застосування *другого методу* – методу прямих обчислень за даними кошторисної вартості всієї сукупності заходів, передбачених програмою (планом) технічного переозброєння, реконструкції або розширення діючого підприємства.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства важливим є також обґрунтоване визначення конкретних джерел фінансування виробничих інвестицій.

Найпростіше це можна зробити (для першого варіанта економічної ситуації) в акціонерному товаристві, що стає найбільш поширеною формою організації бізнесу.

Якщо за певних причин (помилки організаційного періоду, раптове істотне зростання цін на нове устаткування тощо) акумульованої суми амортизаційних відрахувань недостатньо для фінансування заміни застарілого устаткування, то для покриття частини, якої бракує, треба використати інші (внутрішні) джерела формування коштів (зокрема оголосити передплату на звичайні та привілейовані акції або залучити частину нерозподіленого прибутку).

Забезпечення фінансування розширеного відтворення основних фондів за другим і третім варіантами економічної ситуації підприємства (істотне збільшення обсягу продукції, що виробляється, або організація виробництва нових видів товарів відповідно до попиту ринку) є складним господарським завданням. Для того, щоб його правильно розв'язати, потрібне глибоке економічне обґрунтування вибору тих чи інших джерел формування необхідних реальних інвестицій (капітальних вкладень).

14.3 Види застосування цінних паперів, порядок їх випуску, обігу та використання

Цінні папери – це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути іменними

або на пред'явника. Іменні цінні папери передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи), а цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Дуже важливо знати, що цінні папери можна використати для здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання або як заставу для забезпечення платежів і кредитів.

За класифікаційними ознаками види та групи цінних паперів показано на рис. 14.3.

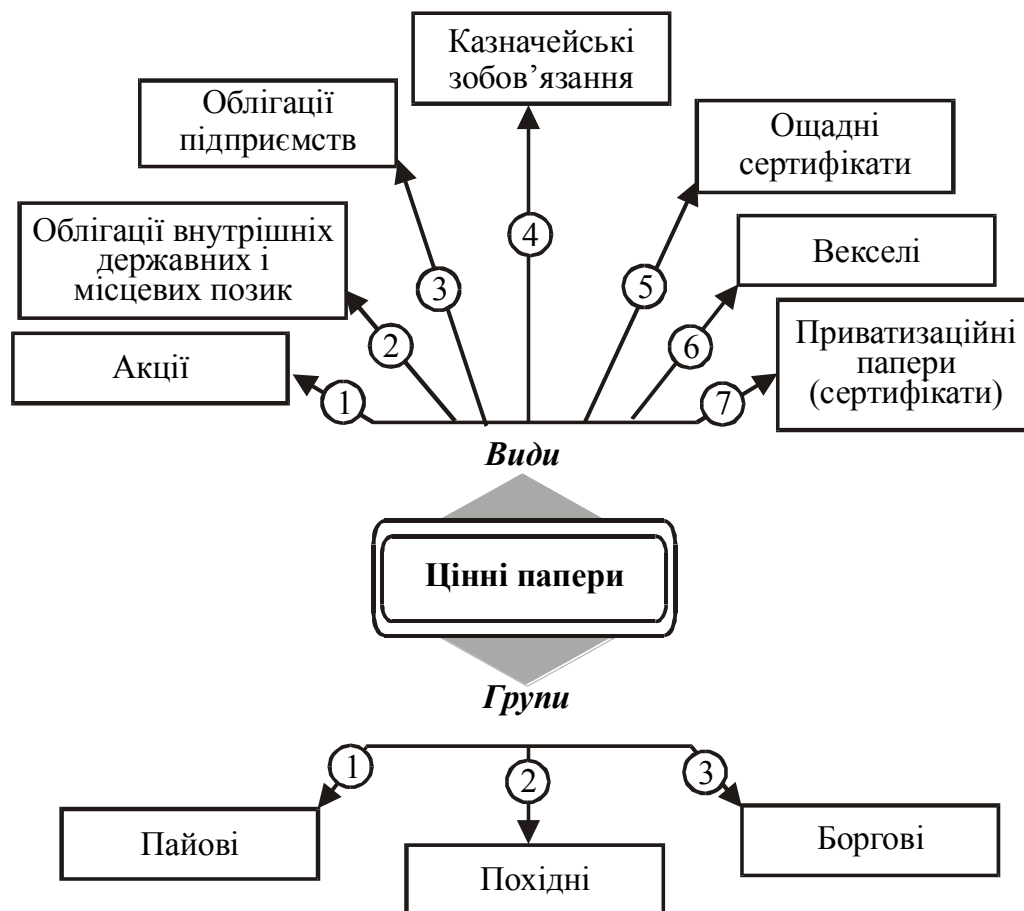


Рисунок 14.3 – Види та групи цінних паперів.

Акція – цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому і право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна за ліквідації акціонерного товариства.

Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими і простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Обіг останніх фіксується у книзі реєстрації акцій відповідних товариств. До неї вносяться відомості про власника акцій, час їхнього придбання та кількість у кожного акціонера. Щодо акцій на пред'явника, то реєструється лише їхня загальна кількість.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на першочергову участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Вони можуть випускатися із фіксованим у відсотках від їхньої номінальної вартості розміром щорічного дивіденду. Тоді дивіденди товариство мусить виплачувати в зазначеному розмірі, незалежно від абсолютної величини одержаного прибутку у відповідному році. У тому разі, коли прибуток відповідного року буде недостатнім, виплату дивідендів на такі акції треба проводити за рахунок резервного фонду акціонерного товариства.

Випуск усіх видів акцій акціонерним товариством здійснюється у розмірі його статутного фонду або на всю вартість майна державного підприємства у разі перетворення останнього на акціонерне товариство. До цього треба додати, що привілейовані акції можуть бути випущені на суму, що не перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства.

Облігацією є цінний папір, що засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотка. Облігації усіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах. Випускаються облігації двох видів: 1) облігації внутрішньої державної та місцевої позик; 2) облігації підприємств. Вони можуть бути іменними і на пред'явника, відсотковими та безвідсотковими (цільовими), такими, що вільно обертаються або з обмеженим обігом.

Облігації внутрішньої державної і місцевої позик випускаються на пред'явника. Обов'язковим реквізитом цільових облігацій має бути зазначення товару (послуги), під який (яку) вони випускаються. Облігації, що призначаються для відкритого продажу з наступним вільним обігом (крім безвідсоткових облігацій), повинні мати купонні листки на виплату відсотків.

Рішення про випуск облігацій внутрішньої державної та місцевої позик ухвалюють відповідно Кабінет Міністрів України і місцеві органи влади, а облігацій підприємств – емітент з оформленням відповідним протоколом. Підприємства (акціонерні товариства) можуть випускати облігації на суму не більше 25% від розміру статутного фонду і за умови повної оплати всіх раніше випущених акцій.

Кошти, одержані від реалізації облігацій позичкового характеру, направляються відповідно до державного та місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів місцевих адміністрацій. Виплата доходу на придбані облігації здійснюється згідно з умовами їхнього випуску. Проте дохід на облігації цільової позики (безвідсоткові облігації) не виплачується. Власникам таких облігацій надається лише право придбати відповідні товари або послуги, під які випущено цей вид цінних паперів. Якщо ціна товару на момент його одержання перевищуватиме вартість облігації, то власник одержує товар за ціною, зазначеною в облігації, а коли товар стане дешевшим, власнику виплачується різниця між вартістю облігації та ціною товару.

Казначейські зобов'язання України – вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу. Випускаються три різновиди казначейських зобов'язань: а) довгострокові – з терміном чинності від 5 до 10 років; б) середньострокові – від 1 до 5 років; в) короткострокові – до одного року. Рішення про емісію довго- і середньострокових казначейських зобов'язань ухвалює Кабінет Міністрів, а короткострокових – Міністерство фінансів України. Ціна продажу казначейських зобов'язань встановлюється залежно від часу їхнього придбання в межах строку чинності. Кошти від реалізації казначейських зобов'язань спрямовуються на покриття поточних видатків державного бюджету.

Ощадний сертифікат за формою і змістом – це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку як самого депозиту, так і відсотків на нього.

Ощадні сертифікати можуть бути строковими (під певний договірний відсоток на визначений термін) або до запитання, іменними та на пред'явника. Іменні ощадні сертифікати обігу не підлягають, їхнє відчуження іншим особам не допускається. Цей вид цінних паперів (як і облігації) фізичні особи можуть придбати тільки за рахунок особистих коштів, а підприємства (організації) – за рахунок чистого прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні.

Виплата доходу на ощадні сертифікати здійснюється за умови пред'явлення їх для оплати в банк-емітент. Якщо власник ощадного сертифікату вимагає повернення депонованих на певний термін коштів раніше обумовлений строк, то йому виплачується менший відсоток, що узгоджується з власником у момент внесення коштів на депозитний рахунок.

Вексель є окремим видом цінних паперів, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрізняють простий і переказний вексель. Простий вексель містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власнику векселя після зазначеного строку відповідну суму. Переказний вексель (тратта) – це письмовий наказ векселедержателя (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у визначений строк. При цьому трасат стає боржником тільки після того, як акцептує вексель, тобто дасть згоду на його оплату, поставивши на ньому свій підпис.

У процесі обігу вексель передається одним держателем іншому з допомогою передавального напису – індосаменту. Кожний індосант, як і векселедавець, несе відповідальність за акцепт і платіж за векселем. Вексельні зобов'язання можуть бути додатково гарантовані за допомогою авалю – вексельного поручництва. Своєчасна оплата векселя погашає всі вексельні зобов'язання. У разі відмови від платежу векселедержатель може вчинити судовий позов проти акцептанта. Крім того, якщо вексель не акцептовано

або не оплачено, він має право вимагати сплати векселя способом регресу (зворотної вимоги) від інших відповідальних осіб (векселедавця, індосанта, аваліста), солідарно зобов'язаних перед векселедержателем.

В Україні донедавна в обігу перебував особливий вид державних цінних паперів, що засвідчував право власника не безоплатне одержання у підприємств, – *приватизаційні номери (майнові сертифікати)*. Їхню емісію здійснював Національний банк України, а видачу громадянам України організовували місцеві відділення Ощадного банку України. Згідно з чинним законодавством України видані громадянам приватизаційні майнові сертифікати підлягали обміну на акції вітчизняних підприємств, що приватизувалися.

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяють на три групи. До першої з них належать *пайові цінні папери*, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частини майна за ліквідації емітента. Друга група охоплює *боргові цінні папери*, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути у визначений термін кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента. Третю групу становлять *похідні цінні папери*, механізм обігу яких зв'язаний з пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Фондовий ринок – сфера обігу цінних паперів. Формування і функціонування фондового ринку базується на певних принципах (табл. 14.1).

Здійснювана державою система регулювання фондового ринку виконує три основні функції:

перша – визначення ключових рис і складових підсистем фондового ринку та ролі учасників цього ринку;

друга – формування сприятливого законодавчого поля для учасників фондового ринку;

третья – встановлення відповідальності за дії, які можуть призвести до дезорганізації і руйнування фондового ринку, недобросовісної конкуренції, шахраювання з фінансовими ресурсами.

Державне регулювання фондового ринку в Україні здійснюється за кількома напрямками. До основних з них належать: 1) забезпечення обов'язкового оприлюднення всієї суттєвої інформації про ринок цінних паперів; 2) ліцензування та регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку; 3) нагляд за діяльністю організованих систем торгівлі цінними паперами; 4) забезпечення прав власників цінних паперів.

Постійне функціонування фондового ринку забезпечують його учасники, а саме:

– *емітенти цінних паперів* – юридичні особи, які від свого імені випускають цінні папери з метою залучення фінансових ресурсів для свого розвитку. Емітентом цінних паперів може бути також держава (в особі своїх інсти-

туціональних органів) та органи місцевого самоврядування. У такому разі випуск цінних паперів здійснюється для задоволення потреб у фінансуванні видатків відповідних бюджетів та окремих інвестиційних проектів;

Таблиця 14.1 – Основні принципи функціонування фондового ринку України

Принцип	Сутнісна характеристика
Соціальна справедливність	Забезпечення створення однакових можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на ринок фінансових ресурсів, запобігання дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
Надійність захисту інвесторів	Створення необхідних умов (соціально-політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їхніх майнових прав
Регульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку
Контрольованість	Створення надійно діючого механізму обліку й контролю, запобігання проявам зловживань і злочинності на ринку цінних паперів
Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки
Правова впорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки і взаємовідносин його суб'єктів
Прозорість, відкритість	Забезпечення надання інвесторам повної інформації, щодо умов випуску та обігу на ринку цінних паперів, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку
Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових суб'єктів господарювання

– *інвестори* – фізичні та юридичні особи, у тім числі інституціональні інвестори (інвестиційні й пенсійні фонди, страхові компанії тощо), які мають вільні кошти і бажають вкласти їх у цінні папери з метою одержання певного доходу (відсотків) чи приросту ринкової вартості цінних паперів;

– *посередники* – юридичні особи, діяльність яких зв'язано з наданням професійних послуг на фондовому ринку емітентів та інвесторів;

– *держава*, яка визначає умови правового регулювання діяльності фондового ринку з метою підтримування його ефективного функціонування та захисту його учасників.

На постійно діючому фондовому ринку як *посередники* зазвичай виступають спеціалізовані інституціональні утворення (підприємства, організації), банківські установи та інвестиційні компанії.

Спеціалізовані інституціональні утворення здійснюють посередницьку діяльність з випуску та обігу цінних паперів, виконуючи відповідні операції на фондовому ринку з доручення і коштом своїх клієнтів (комісійна та брокерська діяльність) або з власним коштом (комерційна дилерська діяльність) з доручення емітента у процесі первинного розміщення цінних паперів. Такі спеціалізовані підприємства (організації) можуть на-

давати й інші послуги щодо цінних паперів (наприклад інвестиційне консультування, управління портфелями цінних паперів, реєстраційні функції тощо). Вони повинні мати власний капітал, адекватний обсягу їхніх операцій на фондовому ринку.

Банківські установи, крім основних функцій фінансово-кредитного закладу, мають право здійснювати посередницьку діяльність з випуску та обігу цінних паперів. Їм дозволено виконувати операції на фондовому ринку власним коштом і з доручення своїх клієнтів, здійснюючи реєстраційні функції, довірчі операції з цінними паперами та надаючи позики, зв'язані з цінними паперами.

Інвестиційні компанії поєднують функції фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора, для якого інвестування в цінні папери є основним джерелом одержання доходу.

У країнах з ринковою орієнтацією економіки існують біржовий і позабіржовий ринки цінних паперів, кожний з яких виконує властиві йому функції. Біржовий ринок цінних паперів уособлюють *фондові біржі* – спеціалізовані установи, які створюють умови для централізованої торгівлі цінними паперами через об'єднання попиту на них і пропонування, а також надання місця, системи та засобів для їхнього первинного розміщення і вторинного обігу. У процесі приватизації майна державних підприємств через фондові біржі може відбуватися первинне розміщення тієї частки їхніх акцій, що реалізується за грошові кошти. Через фондові біржі здійснюється також розміщення державних цінних паперів. Варто зазначити, що фондові біржі мають забезпечувати формування максимально справедливої ціни на цінні папери через процедуру лістингу та механізм біржових торгів і цим самим підвищувати довіру інвесторів до них.

З метою сприяння залученню фінансових ресурсів для виробничих підприємств і створення фондової інфраструктури має розвиватися й цивілізований *позабіржовий ринок цінних паперів*, що зазвичай являє собою торговельно-інформаційну систему для організованого продажу цінних паперів з використанням для цього діючих товарних бірж. Такий ринок дає змогу розвиватися послугам інвестиційного консультування та управління портфелями цінних паперів, що приваблює передовсім дрібних інвесторів.

До передбачених законодавством *форм державного регулювання ринку цінних паперів* належать:

- прийняття законодавчих і нормативних актів з питань діяльності учасників ринку цінних паперів;
- видача спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів і забезпечення контролю за такою діяльністю;
- реєстрація емісії цінних паперів та інформація в засобах масової інформації про випуск цінних паперів;
- створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів;

– встановлення правил і стандартів здійснення операцій на ринку цінних паперів, а також контролю за їх дотриманням;

– контроль за процесом ціноутворення на ринку цінних паперів.

На ринку цінних паперів здійснюються *конкретні види професійної діяльності*, як-от: 1) торгівля цінними паперами; 2) депозитарна й розрахунково-клірингова діяльність; 3) управління цінними паперами, що належать іншим особам; 4) ведення реєстру власників іменних цінних паперів; 5) організація торгівлі на ринку цінних паперів (переважно надання послуг, що безпосередньо сприяють укладенню цивільно-правових угод з цінних паперів).

Функції прямого регулювання ринку цінних паперів виконує Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), яка є органом, підпорядкованим Президентові України та підзвітним Верховній Раді України. Вона складається з Голови комісії і шести членів, має відповідний центральний апарат, а також територіальні відділення. ДКЦПФР призначає державних представників на фондових біржах, яких уповноважено здійснювати контроль за додержанням положень Статуту і правил фондової біржі та які мають право брати участь у роботі керівних біржових органів.

При ДКЦПФР діє Консультативно-експертна рада, яка розробляє рекомендації щодо політики на ринку цінних паперів і бере участь у підготовці та обговоренні проектів законодавчих актів. Комісія організує також проведення наукових досліджень з питань функціонування фондового ринку (при Київському національному економічному університеті, зокрема, Інститут цінних паперів і фондового ринку).

З огляду на їхню важливість, варто виокремити дві особливі функції ДКЦПФР: 1) видача дозволу на здійснення діяльності з випуску та обігу цінних паперів; 2) реєстрація випусків цінних паперів.

Здійснення виключної діяльності з випуску та обігу цінних паперів допускається на підставі дозволу, виданого ДКЦПФР. Дозвіл на здійснення всіх або окремих (крім комісійної) видів діяльності видається торговцям цінних паперів, які мають попередньо внести у статутний фонд біржі не менше ніж 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а для здійснення комісійної діяльності з цінними паперами – не менше ніж 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Порядок реєстрації випуску акцій та облігацій підприємств, а також інформації про їхній випуск визначається ДКЦПФР. Ця Комісія веде також загальний реєстр випуску цінних паперів. Цінні папери підлягають реєстрації протягом 30 днів з дня подання заяви з іншими необхідними документами.

Дотримання вимог антимонопольного законодавства стосовно обігу всіх видів цінних паперів контролює Антимонопольний комітет України.

14.4 Залучення іноземного капіталу

Іноземне інвестування може здійснюватися в різних формах, залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику, на який він готовий. Основними типами прямих іноземних інвестицій є:

- а) створення спільних підприємств (організацій);
- б) започаткування діяльності дочірніх підприємств (філій);
- в) укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами;
- г) придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів;
- д) купівля контрольних пакетів акцій у підприємств, які їх випускають і реалізують.

Спільні підприємства створюються та спільно управляються іноземними інвесторами й місцевими партнерами.

Створення власних дочірніх підприємств (філій) як варіант вкладення капіталу є найбільш ризикованим і пов'язаним з найбільшими зобов'язаннями з боку іноземного інвестора. Такий варіант, як правило, застосовується в країні, на ринках якої можна досягти найбільшого потенціалу для отримання прибутку (доходу).

Ліцензійну угоду місцева фірма укладає здебільшого з відповідною транснаціональною корпорацією. Така угода дає іноземному партнерові можливість виходити на ринок з мінімальним підприємницьким ризиком. Крім того, іноземні інвестори можуть придбати акції місцевої (вітчизняної) фірми, з якою укладено ліцензійну угоду.

Придбання неконтрольних пакетів акцій місцевих фірм здійснюється іноземним інвестором через пряму купівлю на місцевому фондовому ринку.

Контрольні пакети акцій місцевих фірм іноземні інвестори можуть придбати різними способами (прямою купівлею, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо). Цей варіант інвестування вітчизняних фірм (підприємств, організацій) надає право контролювання їхньої діяльності.

Можливі види і форми іноземних інвестицій показано на рисунку 14.4.

Прямі інвестиції – це вкладення у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора або його участь в управлінні підприємством. Інвестиції вважаються прямими за наявності в іноземного інвестора не менше 25 % акцій підприємства.

Портфельні інвестиції – це вкладення в акції зарубіжних підприємств (без придбання контрольного пакета), облігації та інші цінні папери іноземних держав, міжнародних валютно-кредитних організацій з метою отримання підвищеного доходу за рахунок податкових пільг, зміни валютного курсу тощо. Такі інвестиції не зумовлюють реального контролю інвестора над об'єктом інвестування.

Прямі інвестиції можна класифікувати за такими формами: неконтрольні пакети акцій у фірмах країн-реципієнтів; ліцензійні угоди з фірмами країн-реципієнтів; спільні підприємства; створення власних дочірніх підприємств; контрольні пакети акцій у фірмах країн-одержувачів.

Кваліфікаційна іноземна інвестиція – це інвестиція, що становить не менше 20 % статутного капіталу. Підприємства з іноземною інвестицією звільнялися від сплати податків на прибуток (доходи) протягом п'яти років з моменту внесення такої інвестиції.

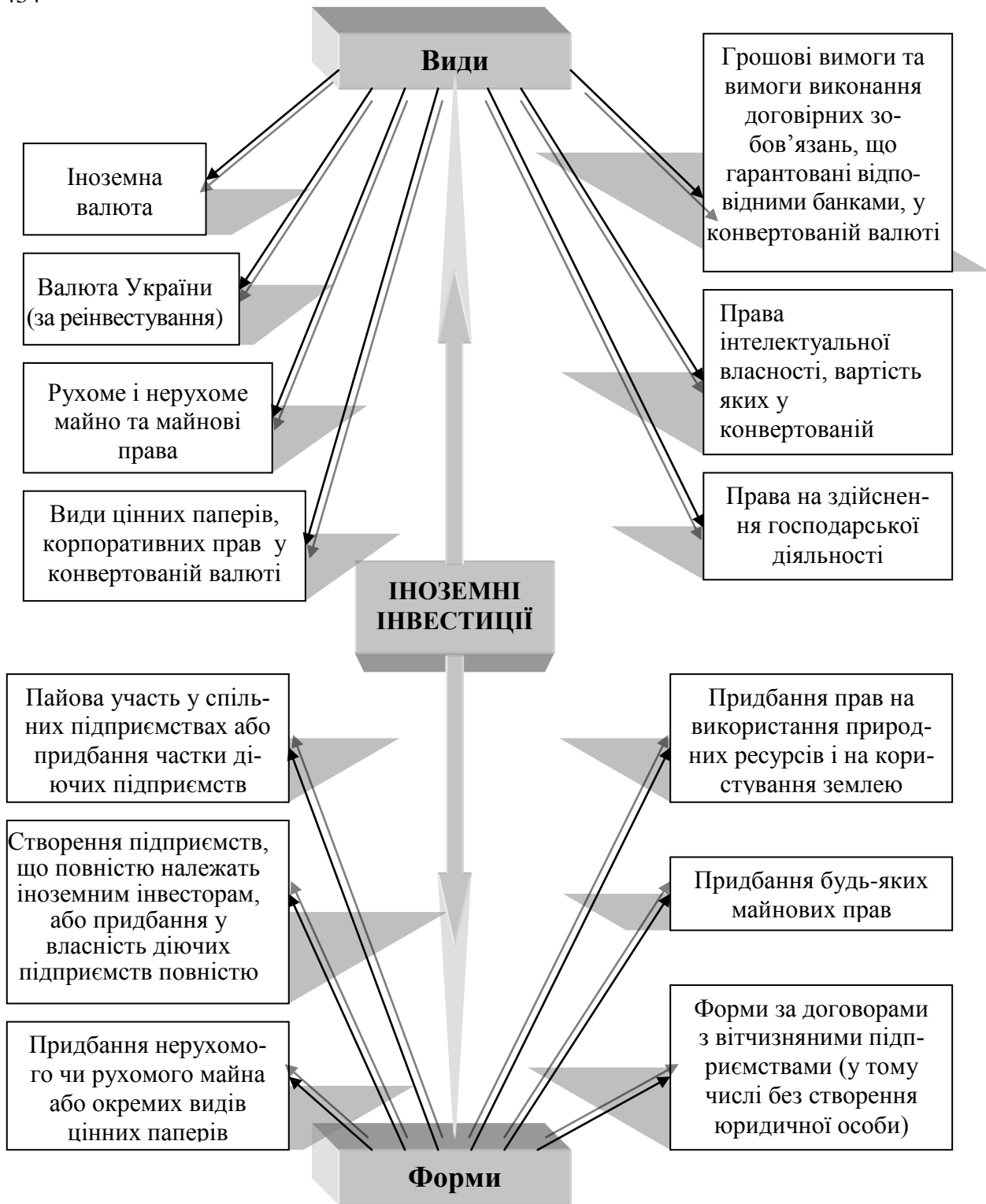


Рисунок 14.4 – Можливі види і форми іноземних інвестицій

Якщо підприємство діяло у пріоритетних напрямках розвитку, які визначалися державними програмами заохочення іноземних інвестицій, то встановлювалися додаткові пільги щодо оподаткування, передбачені цими програмами.

Іноземні інвестори можуть здійснювати інвестиції в Україну у вигляді будь-яких цінностей, зокрема конвертованої валюти, будь-якого рухомого або нерухомого майна та пов'язаних з ним майнових прав, акцій,

облігацій, інших цінних паперів, прав інтелектуальної власності, включаючи авторські права, права на винаходи, «ноу-хау» тощо.

Іноземні інвестиції можуть вкладатися в будь-які об'єкти, інвестування в які не заборонено законами України. При цьому іноземні інвестори самі визначають найбільш прийнятну для них форму здійснення інвестицій: шляхом створення юридичної особи, яка повністю належить іноземному інвестору, чи шляхом часткової участі, або на підставі договорів (контрактів) про спільну інвестиційну діяльність, укладених з українськими підприємствами.

Підприємствами з іноземними інвестиціями вважаються будь-які підприємства чи організації, створені відповідно до законодавства України, у статутному фонді яких іноземна інвестиція становить не менше 10 %.

До переваг українського інвестиційного законодавства можна віднести наступне:

1. Оподаткування підприємств з іноземним капіталом здійснюється в національному режимі.

2. Практично не існує обмежень на розмір іноземних інвестицій.

3. Створено сприятливі умови для репатріації капіталів та переказу прибутків.

4. Іноземні інвестиційні проекти мають пільги: застосування норм прискореної амортизації основних фондів і зниження ставки оподаткування прибутку на 15 % при його репатріації.

5. Пільговий режим інвестиційної діяльності встановлюється для іноземних інвестиційних проектів, що реалізуються у важливих для економіки України секторах.

6. Урегульовано відносини щодо розподілу продукції, одержаної від видобування корисних копалин на території України.

7. Визначено умови концесії державного та комунального майна.

У світі існує багато модифікацій вільних економічних зон, основними з яких є зовнішньоторговельні зони, зони вільної торгівлі, вільні митні території, експортні або експортно-виробничі зони, зони спільного підприємства, зони переробки експортних товарів, промислово-торговельні зони, вільні промислові зони, вільні банківські зони, банківсько-страхові зони, особливі економічні зони, інформаційні зони та ін. Найпоширенішими з них є вільні торговельні та експортно-виробничі зони.

Вільна економічна зона (ВЕЗ) – це обмежена частина території країни, для якої характерний специфічний режим функціонування економічних суб'єктів, анклавність як гарантія досягнення стабільності і певної свободи.

В еволюції ВЕЗ можна виділити такі етапи:

- вільні торговельні зони;
- промислово-виробничі зони;
- техніко-впроваджувальні зони;
- сервісні зони;
- комплексні зони.

Основне завдання ВЕЗ полягає у залученні інвестицій і нових технологій, створенні нових робочих місць, збільшенні валютних надходжень до країни, розвитку інфраструктури тощо. За допомогою таких зон вирішуються стратегічні завдання економічного зросту окремих регіонів і, врешті-решт, народного господарства всієї країни.

ВЕЗ можна класифікувати так:

- 1) ВЕЗ, які виступають організаційною формою активізації експорту, залучення іноземних інвестицій;
- 2) ВЕЗ як форма регіональної політики для стимулювання соціально-економічного розвитку депресивних районів;
- 3) ВЕЗ, у яких поєднуються характеристики перших двох зон.

14.5 Інвестиційні проекти підприємств та організацій

Значні інвестиційні ресурси реально витрачаються зазвичай після розробки і затвердження конкретного *інвестиційного проекту* підприємства або організації, під яким розуміють певний комплекс документів, стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо). При цьому здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів має обов'язково дати позитивний економічний або соціальний ефект від реалізованих інвестицій.

Розробка та реалізація інвестиційного проекту виробничого спрямування охоплюють певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію нового виробничого об'єкта, започаткування продукування нового виробу, здійснення організаційного нововведення). Цей проміжок часу називають *циклом інвестиційного проекту* (або *інвестиційним циклом*). Він включає три фази: 1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення); 2) власне інвестиційну (проекування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу); 3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

Передінвестиційна фаза інвестиційного проекту здебільшого складається з трьох стадій: аналітичної, проектної та оцінної.

Перша (аналітична) стадія передбачає узагальнення інформації про необхідність інвестування конкретного об'єкта, можливості потенційних інвесторів, стан забезпечення цього об'єкта персоналом належної кваліфікації, власні матеріальні ресурси об'єкта. Головною метою цієї стадії є привертання уваги до тієї чи тієї інвестиційної пропозиції.

Друга (проектна) стадія охоплює: а) попереднє обґрунтування; б) допоміжні (функціональні) дослідження; в) техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту. На етапі допоміжних (функціональних) дослі-

джень здійснюється детальне опрацювання конкретних аспектів проекту. Такі дослідження для великомасштабних інвестиційних пропозицій проводяться обов'язково за такими напрямками:

- прогнозування попиту на товари, що вироблятимуться, з урахуванням очікуваного проникнення на ринок;
- виявлення міри доступності необхідних сировини і матеріалів, проведення потрібних лабораторно-експериментальних випробувань;
- вивчення місця розміщення виробництва (передовсім для проектів, де транспортні витрати можуть бути визначальним чинником);
- оцінка економічного й техногенного впливу об'єкта виробництва (діяльності) на навколишнє середовище;
- дослідження оптимальних масштабів виробництва (діяльності) з урахуванням альтернативних технологій, інвестиційних ресурсів, виробничих витрат та очікуваних цін на продукцію (послуги);
- вибір комплексу технологічного устаткування з урахуванням кількості й можливостей постачальників та обсягів інвестиційних ресурсів на альтернативній основі.

Етап техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, коли приймається рішення про наявність технічних, екологічних, економічних і комерційних передумов для його практичної реалізації, здійснюється за схемою табл. 14.2.

На третій (оцінній) стадії предінвестиційної фази проекту юридичними (фізичними) особами, які готові підтримати ідею проекту, усі його технічні, організаційні та фінансові аспекти приймається остаточне рішення про інвестування.

Інвестиційна фаза циклу інвестиційного проекту зазвичай охоплює такі види робіт:

- формування юридичного, фінансового та організаційного базису (підготовка засновницьких документів, вибір технологій, прийняття рішення про організаційну структуру управління майбутнім виробничим підприємством чи об'єктом);
- детальне проектування й контракція (підготовка території під забудову; остаточний вибір технології та устаткування; планування і проектування будівництва; проведення торгів – тендеринг; переговори й контракція між усіма сторонами, які беруть участь у реалізації проекту);
- будівництво (будівельні роботи, установлення та монтування обладнання; здача готового виробничого об'єкта в експлуатацію);
- виробничий маркетинг (маркетингова підготовка ринку до появи на ньому нової продукції; маркетинг поставок на ринок нової продукції);
- організація і проведення навчання експлуатаційного персоналу для новоспороджуваного підприємства (об'єкта);
- уведення в експлуатацію новоспородженого підприємства чи іншого виробничого об'єкта (складання й затвердження акта державної комісії про ведення в експлуатацію нового виробничого об'єкта).

Таблиця 14.2 – Техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту

Розділ ТЕО	Структура розділу
1. Основна ідея проекту	1.1. Ідея проекту 1.2. Спонсори проекту 1.3. Головні відомості про проект
2. Аналіз ринку і стратегія маркетингу	2.1. Загальноекономічний аналіз 2.2. Дослідження ринку 2.3. Основи проектної стратегії 2.4. Основна концепція маркетингу 2.5. Витрати й доходи маркетингу
3. Сировина, матеріали й комплектуючі вироби	3.1. Специфікація потреби в сировині, матеріалах і комплектуючих výroбах 3.2. Доступність матеріальних ресурсів 3.3. Стратегія поставок, витрати на матеріали й комплектуючі вироби
4. Місцезнаходження і навколишнє середовище	4.1. Аналіз місцезнаходження та навколишнього середовища 4.2. Остаточний вибір пункту розміщення об'єкта та оцінка витрат
5. Інженерно-технологічна частина проекту	5.1. Виробнича програма і виробнича потужність 5.2. Вибір технології, детальний план та інженерні основи проекту 5.3. Вибір обладнання, будівельно-монтажні роботи
6. Організаційні й накладні витрати	6.1. Організація та управління об'єктом 6.2. Організаційне проектування 6.3. Накладні витрати
7. Трудові ресурси (персонал)	7.1. Потреба в окремих категоріях персоналу 7.2. Оцінка витрат на його утримання
8. Планування процесу здійснення проекту	8.1. Цілі та етапи процесу реалізації проекту 8.2. Календарний графік реалізації проекту 8.3. Розрахунки загальних витрат
9. Фінансовий аналіз та оцінка ефективності інвестування	9.1. Цілі і завдання фінансового аналізу 9.2. Аналіз витрат на реалізацію проекту 9.3. Методи економічної оцінки інвестиційного проекту 9.4. Фінансування проекту 9.5. Фінансові та економічні показники діяльності підприємства (організації)

Після проведення необхідних досліджень, що передують прийняттю інвестиційного рішення, складається бізнес-план – максимально компактний за змістом і стандартний за формою документ, що в ньому викладено головне спрямування інвестиційного проекту та його основні технічні й фінансово-економічні параметри. Кількість розділів і деталізація бізнес-плану інвестиційного проекту залежать від його масштабності й конкретної сфери діяльності. Такий бізнес-план формується як підстава для отримання фінансової підтримки від потенційних інвесторів: саме для них його передовсім і призначено. Його використовують також комерційні банки для формування власного кредитно-інвестиційного портфеля і наступного

надання кредитів підприємцям, підприємствам та організаціям, які розробили і подали бізнес-плани інвестиційних проектів.

Найважливішою складовою бізнес-плану та інвестиційного проекту в цілому є *фінансовий план*, який складається на 3-5 років за певною схемою (рис. 14.5).

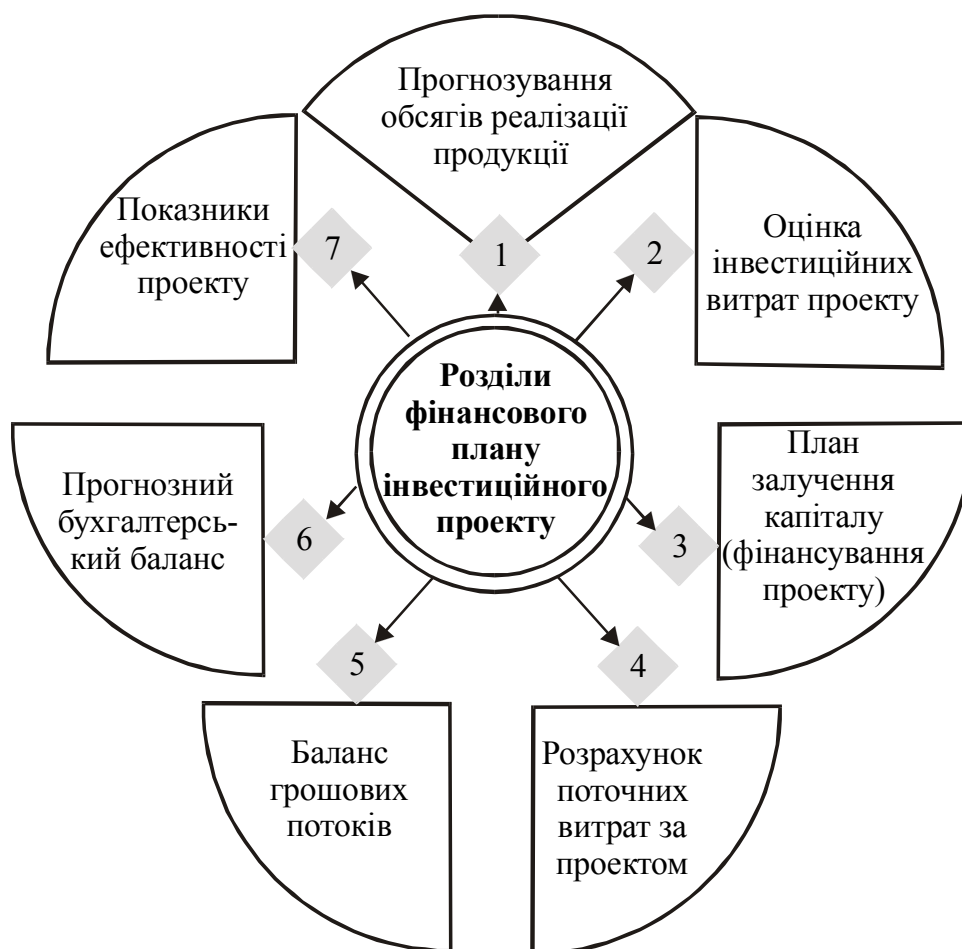


Рисунок 14.5 – Основні розділи фінансового плану інвестиційного проекту

Прогнозування обсягів реалізації (продажу) продукції здійснюється у вигляді таблиці за такою схемою: 1) найменування продукції; 2) фізичний обсяг реалізації; 3) ціна реалізації одиниці продукції; 4) сума реалізації без ПДВ та акцизу (3×2); 5) обсяг ПДВ та акцизу; 6) виручка від реалізації з ПДВ та акцизом ($4 + 5$). При цьому обсяг і суми реалізації прогноуються окремо для продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках. У процесі прогнозування обсягів реалізації треба також урахувувати: час збуту; затримку платежів; частку продажу з оплатою в кредит і з авансом. У разі застосування системи знижок сума реалізації прогноується з урахуванням усіх знижок.

До *інвестиційних витрат проекту* відносять інвестиції, що забезпечують його підготовку й реалізацію. Інвестиційні витрати можна розділити на капітальні та поточні. Капітальні витрати включають витрати на: 1) передінвестиційні дослідження й підготовчі роботи; 2) оренду та освоєння

земельної ділянки; 3) будівлі і споруди, будівельно-монтажні роботи; 4) інфраструктуру; 5) технологію та устаткування; 6) пусконаладжувальні роботи. До складу поточних входять витрати на підготовку експлуатаційних кадрів, накладні витрати та оборотні кошти.

План залучення капіталу передбачає конкретні джерела фінансування проекту: внутрішні – власні кошти, залучені кошти, державні субсидії, кредити комерційних банків; зовнішні – кредити міжнародних фінансових організацій, кредити іноземних банків, технічна допомога (гранти), портфельні іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції. За статтями «Власні кошти» і «Прямі іноземні інвестиції» інвестиційні витрати відшкодовуються за рахунок грошових коштів, а також матеріальних і нематеріальних активів інвесторів. Якщо джерелами фінансування служать залучені кошти й портфельні іноземні інвестиції, то це означає, що ініціатори інвестиційного проекту залучають кошти інших інвесторів (юридичних чи фізичних осіб) через продаж акцій та інших цінних паперів. За статтею «Кредити міжнародних фінансових організацій» фіксується обсяг фінансових коштів, які пропонуються (надаються) Всесвітнім банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку, іншими подібними організаціями. При цьому загальні обсяги інвестиційних витрат і джерела їхнього фінансування кількісно мають збігатися.

Метою *розрахунку поточних витрат проекту* є визначення загальних поточних витрат на виробництво і збут. Рекомендується розраховувати прямі витрати на одиницю продукції, а потім – на весь обсяг реалізованої продукції. Прямі витрати на одиницю реалізованої продукції охоплюють матеріальні і трудові витрати: а) сировина і матеріали; покупні комплектуючі вироби та напівфабрикати; паливо; енергія; роботи і послуги виробничого характеру; оборотні відходи – виключаються; б) основна заробітна плата персоналу; відрахування на державне соціальне страхування і до Пенсійного фонду та Державного фонду сприяння зайнятості; додаткові виплати з фонду оплати праці). До непрямих витрат на обсяг реалізованої продукції відносять:

– *амортизацію* (у тім числі амортизацію основних фондів, знос нематеріальних активів, витрати майбутніх періодів);

– *рентні платежі* (у тім числі: платежі на обов'язкове страхування майна та працівників; платежі на страхування іноземних інвесторів і ризиків зовнішньоторговельних операцій; плату за землю; плату за викиди забруднюючих речовин і розміщення відходів у межах встановлених лімітів; обов'язкові відрахування до позабюджетних та інноваційних фондів);

– *маркетингові витрати* (у тім числі: витрати на комплексне дослідження ринку; на рекламу; на сертифікацію і збут продукції, включаючи експортне мито; на проведення виставок, ярмарок, ділових переговорів тощо);

– *адміністративні витрати* (у тім числі: оплату послуг зв'язку і банків; оплату аудиторських, ремонтно-сервісних і комунальних послуг; офісно-господарські, представницькі та канцелярські витрати; витрати на службові відрядження);

- виплату відсотків за кредити банків;
- невиробничі витрати;
- інші операційні витрати.

Отже, загальна сума поточних витрат на виробництво і збут продукції включає прямі матеріальні та трудові витрати, а також операційні (непрямі) витрати.

Баланс грошових потоків за своєю сутністю підсумовує розрахунки попередніх розділів фінансового плану, характеризує рух грошових потоків, передбачає можливі «вузькі місця» в оплаті заборгованості та інших грошових зобов'язань, відображає джерела фінансування інвестиційного проекту. Він складається за такою схемою: 1) грошові кошти на початок року; 2) надходження коштів (реалізована продукція з ПДВ та акцизом, різноманітні доходи та інші грошові надходження); 3) загальна кількість наявних грошових коштів (1 + 2); 4) грошові платежі стороннім організаціям (інвестиційні і поточні витрати, усі види податків, платежі за кредитами, виплата дивідендів, погашення заборгованості тощо); 5) повна сума грошових виплат на сторону; 6) грошові кошти на кінець року (3 – 5). Одночасно зі зведеним балансом грошових потоків має формуватися план прибутків з метою визначення величини прибутку, що підлягає оподаткуванню.

Прогнозний бухгалтерський баланс складається на кінець кожного року реалізації проекту для визначення «вузьких місць». Методика прогнозування зазвичай базується на аналітичній оцінці руху грошових коштів та інших активів і зміні пасивів, виходячи з базових бухгалтерських проводок.

14.6 Оцінка ефективності інвестицій

Розрізняють три види оцінки ефективності інвестицій: економічну (комерційну), бюджетну та фінансову.

Економічна ефективність інвестиційного проекту – це різниця між результатами і витратами за межами фінансової ефективності прямих учасників проекту. *Економічна оцінка* характеризує ефективність проекту для народного господарства загалом або для галузі, групи підприємств, регіону тощо.

Бюджетна оцінка ефективності віддзеркалює фінансові наслідки для різних рівнів бюджетів, тобто очікувані співвідношення видатків, податків і зборів. Показником бюджетної ефективності впровадження проекту є різниця між податками та видатками певного рівня бюджету, рівень яких залежить від впровадження конкретного проекту.

Фінансова оцінка передбачає фінансові результати реалізації проекту для його безпосередніх учасників. Ця оцінка базується на очікуваній нормі дохідності, яка влаштовує всіх суб'єктів інвестування.

Залежно від виду оцінки ефективності застосовуються певні методи інвестиційного аналізу. Традиційні методи аналізу мають давню історію і після виникнення часової теорії грошей застосовуються паралельно з методами, що ґрунтуються на використанні концепції дисконтування.

Традиційні методи базуються на обчисленні таких показників, як норма (коефіцієнт) ефективності (дохідності) та період (строк) окупності інвестицій.

Норма ефективності обчислюється як відношення сумарних грошових надходжень в теперішній вартості до суми інвестованих коштів, спрямованих на реалізацію інвестиційного проекту. Якщо норма ефективності менша за одиницю, проект має бути відкинтий як такий, що не принесе додаткових доходів інвестору. В практичних розрахунках використовується річна норма ефективності:

$$HE_p = \frac{\overline{ГН_p}}{\sum IK}, \quad (14.1)$$

де HE_p – річна норма ефективності;

$\overline{ГН_p}$ – середньорічні грошові надходження;

$\sum IK$ – загальна сума інвестованих коштів.

Період окупності інвестицій обчислюється як зворотний показник:

$$ПО = \frac{\sum IK}{\overline{ГН_p}}, \quad (14.2)$$

де $ПО$ – період окупності інвестицій у роках;

$\sum IK$ – загальна сума інвестицій у проект, передбачена кошторисом;

$\overline{ГН_p}$ – середньорічні грошові надходження.

Принцип приведених витрат, який використовується у методиці, ґрунтується на застосуванні нормативних коефіцієнтів економічної ефективності, які мають усереднений характер, не враховують підприємницький ризик й обмежуються або усередненим роком, або строком окупності.

Строк окупності нормується 5-6 роками, а інвестора, природно, цікавить весь строк експлуатації об'єкта.

Крім того, показники порівняльної економічної ефективності не враховують чинник часу при оцінюванні поточних витрат і прибутку за роками реалізації проекту. Встановлені галузеві нормативні коефіцієнти економічної ефективності коливаються від 0,05 – у транспортному будівництві, до 0,25 – у матеріально-технічному забезпеченні, харчовій, легкій та інших галузях промисловості. Ці коефіцієнти являють собою норму прибутку на капітал. Вони мають заданий (нормативний) характер, тому важко зрозуміти, чому вони були встановлені на різних рівнях.

У світовій практиці відомо кілька методів оцінювання ефективності інвестицій та життєвого циклу проектів, які ґрунтуються на теорії часової вартості грошей.

Метод розрахунку прибутку. Цей метод дає змогу визначити статичну норму ефективності інвестицій, тобто загальну потребу у прибутку для

здійснення обов'язкових платежів. Норма ефективності може визначатися стосовно інвестицій або виробничого капіталу:

$$HE_C = \frac{\sum_{t=0}^T \Pi_T}{T * IK}; \quad HE_C = \frac{\sum_{t=0}^T \Pi_T}{T * \Phi B}, \quad (14.3)$$

де HE_C – статична норма ефективності;

$\sum_{t=0}^T \Pi_T$ – загальна потреба у прибутку впродовж інвестиційного періоду T ;

IK – середньорічний обсяг інвестицій у періоді, що розглядається;

ΦB – середньорічна вартість виробничого капіталу.

Внутрішня норма ефективності (ВНЕ) – це рівень дохідності конкретного проекту у вигляді дисконтної ставки, за якою майбутня вартість грошового потоку від інвестицій приводиться до дійсної (теперішньої) вартості інвестицій. Економічна суть цього методу полягає в порівнянні альтернативних інвестицій з депозитною банківською ставкою.

Дисконтування дає змогу визначити теперішню (чисту) вартість капіталу як еквівалент майбутньої вартості грошової маси. Виходячи з правила складних процентів, які враховують майбутні доходи та інфляцію, еквівалент завжди буде меншим:

$$MB = TB(1 + HD)^T; \quad (14.4)$$

$$TB = \frac{MB}{(1 + HD)}, \quad (14.5)$$

де MB – майбутня вартість капіталу;

TB – теперішня вартість капіталу;

HD – норма очікуваного доходу (процентна ставка, коефіцієнт дисконтування, ВНЕ);

T – тривалість інвестиційного періоду.

Метод чистої теперішньої вартості (ЧТВ) капіталу дає змогу визначити динамічну норму ефективності (дохідності) як норму приведення (дисконту), за якої сума дисконтованого доходу (прибутків) за певний інвестиційний період стає рівною інвестиціям:

$$D = D_0 + \frac{D_1}{1 + HD} + \frac{D_2}{(1 + HD)^2} + \dots + \frac{D_T}{(1 + HD)^T} = \sum_{T=0}^T \frac{D_T}{(1 + HD)^T}; \quad (14.6)$$

$$IK = IK_0 + \frac{IK_1}{1 + HD} + \frac{IK_2}{(1 + HD)^2} + \dots + \frac{IK}{(1 + HD)^T} = \sum_{T=0}^T \frac{IK}{(1 + HD)^T}, \quad (14.7)$$

де D – дохід (прибуток);

IK – інвестовані кошти (капітал);

HD – норма дохідності (дисконту);

T – період інвестиційного циклу, який може бути як терміном служби технологічного обладнання, так і будь-якою іншою стадією інвестиційного процесу.

У процесі оцінки ефективності використання цінних паперів у вітчизняній системі господарювання зазвичай треба враховувати: поточні (операційні) витрати, пов'язані з організацією випуску, розміщення та обігу цінних паперів; номінальну і ринкову вартість одиниці певного виду цінних паперів; загальний обсяг імітування цінних паперів та їхню частку в загальній величині фінансових ресурсів підприємства (організації) та інших суб'єктів господарювання; абсолютний (відносний) дохід емітентів і власників тих чи інших видів цінних паперів. Саме з урахуванням перелічених показників визначаються особливості оцінки ефективності випуску, розміщення й обігу цінних паперів на вітчизняному та міжнародному фондових ринках. У загальному обсязі цінних паперів в Україні за кількістю і вартістю найбільшу частку становлять різноманітні акції підприємств (організацій).

Для визначення ефективності випуску (реалізації) і використання в системі господарювання інших видів цінних паперів (казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів, векселів, приватизаційних майнових сертифікатів) застосовуються майже ті самі методичні засади, тобто зіставляються операційні витрати (ціни) та результати (економічні наслідки) для емітентів і власників. Основним показником рівня ефективності таких цінних паперів є фінансовий дохід їхніх власників у вигляді певного річного відсотка від загальної суми внесених (депонованих) власних грошових коштів або матеріальних цінностей, згідно з чинним законодавством України.

Приватизаційні майнові сертифікати, отримані дорослим населенням в установах Ощадного банку України, мають забезпечити відповідний дохід їхнім власникам лише у майбутньому (внаслідок обміну їх на акції підприємств, які перетворюються на відкриті акціонерні товариства).

Питання для закріплення матеріалу

1. Що являють собою інвестиції, відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність»?
2. Яка діяльність вважається інвестиційною?
3. Хто такий інвестор?
4. Які існують форми інвестицій?
5. Що являє собою ринок цінних паперів і який його склад?
6. Хто є основними суб'єктами фінансових відносин на ринку цінних паперів?
7. Як класифікуються цінні папери?
8. Дайте визначення реальним інвестиціям.
9. Яка структура реальних інвестицій?

10. Що належить до основних результатів реальних інвестицій?
11. Який склад оборотних коштів інвестиційної сфери?
12. Що показує коефіцієнт обернення?
13. Що таке спільні підприємства?
14. Що таке вільна економічна зона?
15. Скільки розрізняють видів оцінки ефективності інвестицій? Перелічіть їх.
16. Які існують основні показники оцінки ефективності випуску та обігу акцій в Україні.

Тести до теми 14

1. Інвестиції – це:
 - а) всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності;
 - б) грошові надходження;
 - в) відсотки від вигідного розміщення капіталу.
2. Фінансові інвестиції – це вкладення в:
 - а) матеріальні активи;
 - б) нематеріальні активи;
 - в) інші папери, вклади, депозити.
3. Інтелектуальні інвестиції – це вкладення в:
 - а) матеріальні активи;
 - б) нематеріальні активи;
 - в) інші папери, вклади, депозити.
4. Реальні інвестиції – це вкладення в:
 - а) матеріальні і нематеріальні активи;
 - б) нематеріальні активи;
 - в) інші папери, вклади, депозити.
5. Прямі інвестиції – це:
 - а) вкладення капіталу, безпосередньо в об'єкт інвестування;
 - б) надання капіталу фінансовому посереднику;
 - в) надання капіталу інвестиційному посереднику.
6. Короткострокові інвестиції – це вкладення на термін:
 - а) до 1-го року;
 - б) від 1-го до 3-х років;
 - в) від 3-х до 5-ти років.
7. Головним вимірником темпів економічного розвитку підприємства є:
 - а) зростання чисельності виробничого персоналу;
 - б) зростання обсягів виготовлення продукції;
 - в) обсяг інвестиційної діяльності підприємства.

8. Головною формою забезпечення зросту операційної діяльності підприємства є:

- а) фінансова діяльність;
- б) інвестиційна діяльність;
- в) діяльність, спрямована на матеріально-технічне забезпечення підприємства.

9. Інвестиційна діяльність по відношенню до операційної діяльності підприємства:

- а) носить пріоритетний характер;
- б) абсолютно рівнозначна;
- в) носить підлеглий характер.

10. До реального інвестування належить інвестування:

- а) нового виробництва, реконструкції, модернізації;
- б) придбання цінних паперів інших підприємств;
- в) розміщення коштів на депозитних рахунках.

11. Інвестиційний портфель – це:

- а) кошти на розрахунковому рахунку підприємства;
- б) чистий прибуток підприємства;
- в) сукупність існуючих фінансових інструментів.

12. Первинний ринок капіталів є різновидом:

- а) ринку споживчого кредиту;
- б) ринку інвестиційних товарів;
- в) ринку фінансових активів.

13. Ринок інтелектуальних цінностей є різновидом:

- а) ринку споживчого кредиту;
- б) ринку інвестиційних товарів;
- в) ринку фінансових активів.

14. Ринок споживчих товарів є різновидом:

- а) споживчого ринку;
- б) інвестиційного ринку;
- в) ринку фінансових активів.

РОЗДІЛ 4 ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ І ВИРОБНИЧА БАЗА ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 15 ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

15.1 Поняття, змістовна характеристика й окремі види інноваційних процесів

Інновації, згідно з Законом України «Про інноваційну діяльність», – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Значення терміну «інновація» залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта. У зв'язку з цим, розрізняють такі основні *типи інновацій*:

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

Згідно з законодавством України, *інноваційна діяльність* – це діяльність, яка спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність, залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, в якому понад 70 % обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період є інноваційними продуктами або інноваційною продукцією, визнається *інноваційним підприємством*.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку, венчурної компанії тощо (рис. 15.1).

Впродовж терміну чинності свідоцтва про державну реєстрацію інноваційного проекту і за умови, що виконання проекту розпочато не пізніше як через вісімнадцять місяців від дати його державної реєстрації, оподаткування об'єктів інноваційної діяльності здійснюється у певному порядку. Пільгове оподаткування реалізується за умови, що суб'єкт інноваційної діяльності у місячний строк повідомляє відповідний орган Державної податкової служби про початок реалізації інноваційного проекту.

У процесі господарської діяльності підприємства протікають певні процеси та явища, які умовно поділяються на дві групи:

- традиційні (характеризують звичайне функціонування підприємства);
- інноваційні (характеризують функціонування підприємства на якісно новому рівні).

Інноваційні процеси – це сукупність безперервно виникаючих у часі й просторі прогресивних, якісно нових змін на підприємствах, які охоплюють весь комплекс відносин виробництва і споживання та становлять період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

Результатом інноваційних процесів є новини, а їх впровадження у практику господарювання – *нововведенням*.

Інноваційні процеси підлягають класифікації, наведеній на рисунку 15.2.

Будь-які локальні і глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонічно. Найбільший за наслідками безпосередній вплив на результативність (ефективність) діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень). Про силу впливу окремих організаційно-технічних та інших нововведень на відповідні економічні показники діяльності підприємств свідчать такі приклади.

Досвід експлуатації гнучких автоматизованих виробництв показує їхні істотні переваги порівняно з технологічним устаткуванням традиційного виконання: питома вага оплати праці (у розрахунку на одну деталь) зменшується на 25-30%, накладні витрати – більше ніж на 80 %, виробничі площі зменшуються на 60%, а тривалість виробничого циклу скорочується у 5-6 разів. З-поміж глобальних технічних нововведень за силою впливу на економіку підприємства варто назвати роторні та роторно-конвеєрні лінії, які забезпечують проти традиційних знарядь: підвищення продуктивності праці – у 4-10 разів; зменшення обсягу необхідної виробничої площі – у 2-2,5 разів; скорочення тривалості циклу виготовлення – у 15-20 разів, а обсягу транспортування виробів – у 25-30 разів.

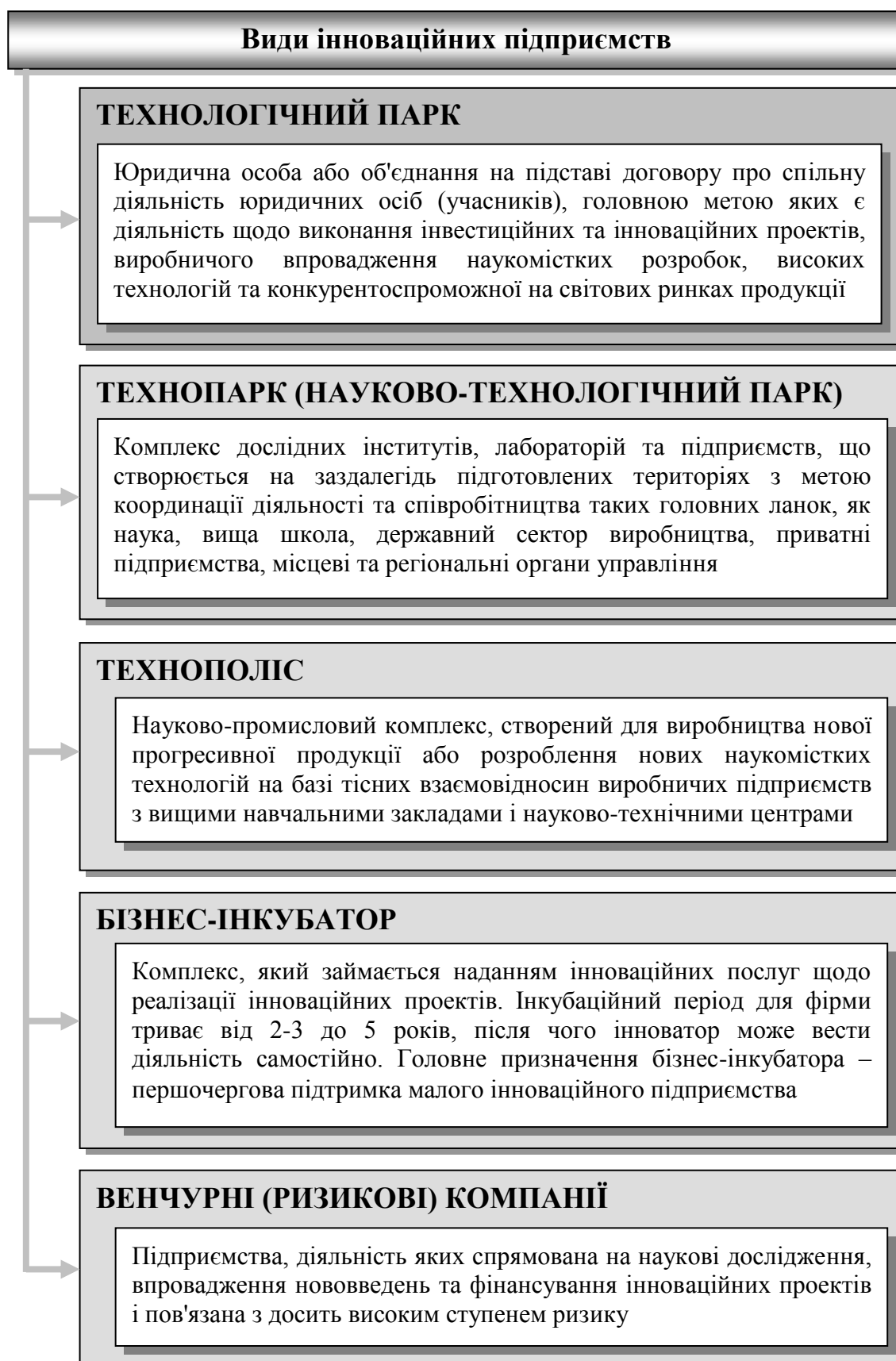


Рисунок 15.1 – Види інноваційних підприємств

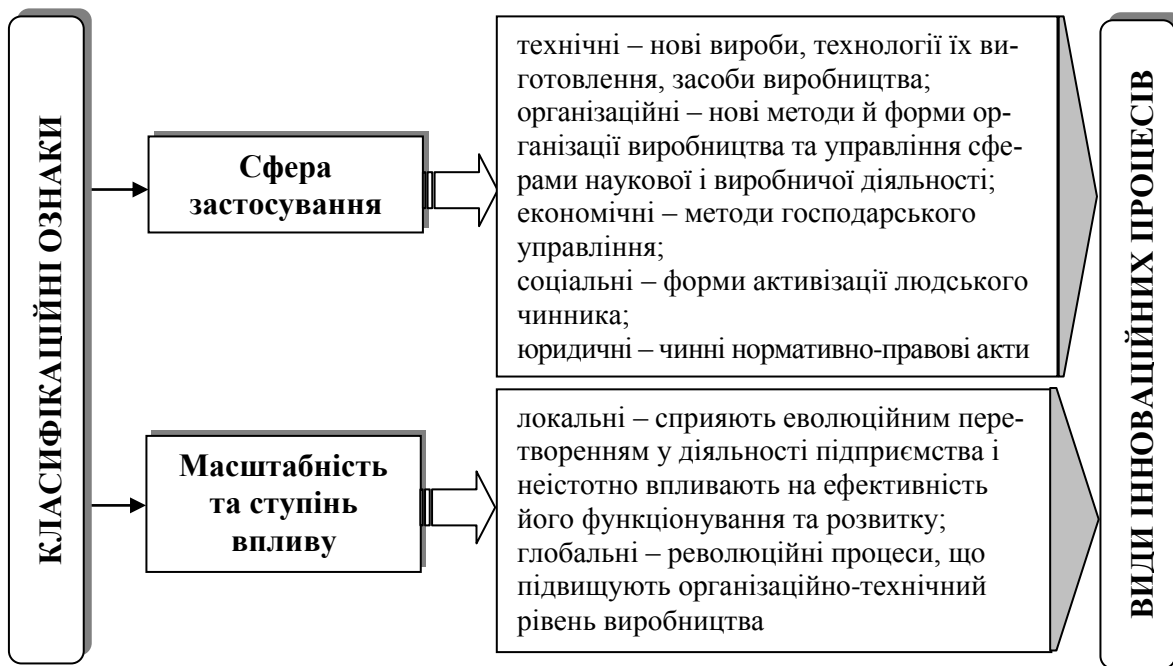


Рисунок 15.2 – Види інноваційних процесів

Помітно посилюється вплив нових технічних (технологічних) систем не лише на економічні явища, а й на соціальні процеси. Це потребує пильної уваги конструкторів нової техніки до показників її надійності, ергономічності та екологічності. Особливо нагальним є завдання екологізації виробництва.

Проте ефективність окремих глобальних і локальних заходів є важливим, але недостатнім вимірником ступеня впливу нововведень організаційно-технічного характеру на результативність діяльності підприємств. Ось чому необхідно знати конкретну методіку виявлення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємств за той чи інший проміжок часу. У зв'язку з цим можна використовувати загальний методичний підхід, суть якого зводиться до обчислення за спеціальними алгоритмами (формулами) основних показників, що характеризують економічну ефективність тієї чи тієї сукупності запроваджених впродовж року (кількох років) нових технічних та організаційних рішень. Зокрема варто обчислювати такі техніко-економічні показники.

Приріст обсягу виробленої продукції:

$$\Delta V_{\text{Вп}}^{\text{ТОН}} = \frac{L_{\text{Вп}} B_{\text{п}}^1}{V_{\text{Вп}}} \cdot 100, \quad (15.1)$$

де $L_{\text{Вп}}$ – кількість вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб;

$B_{\text{п}}^1$ – продуктивність праці в розрахунковому році (періоді), грн/осіб;

$V_{\text{Вп}}$ – обсяг виробленої продукції, тис. грош. од.

Приріст продуктивності праці:

$$\Delta V_{\text{п}}^{\text{ТОН}} = I_{\text{Вп}}^1 - \left[\frac{V_{\text{Вп}}}{(L^1 + L_{\text{Вп}}) / B_{\text{п}}^0} \right] \cdot 100, \quad (15.2)$$

де $I_{\text{Вп}}^1$ – загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому році (періоді), %;

L^1 – фактична чисельність персоналу, осіб;

$B_{\text{п}}^0$ – продуктивність праці у базовому році (періоді).

Приріст фондоозброєності праці:

$$\Delta f^{\text{ТОН}} = I_f^1 - \frac{\Phi_{\text{осн}}}{L^1 + L_{\text{Вп}}} \cdot f^0 \cdot 100, \quad (15.3)$$

де I_f^1 – темп зростання фондоозброєності праці у розрахунковому році (періоді), %;

$\Phi_{\text{осн}}$ – вартість основних виробничих фондів, тис. грош. од.;

f^0 – фондоозброєність праці у базовому році (періоді), грн/осіб.

Приріст фондovіддачі:

$$\Delta F^{\text{ТОН}} = I_F - \frac{V_{\text{Вп}} (100 - \Delta V_{\text{Вп}}^{\text{ТОН}}) V}{\Phi_{\text{осн}} \cdot F^0} \cdot 100, \quad (15.4)$$

де I_F – темп зміни фондovіддачі за розрахунковий рік (період), %;

F^0 – фондovіддача у базовому році (періоді), грн.

Частка економії (%) від провадження технічних та організаційних новин у загальних витратах на виробництво продукції:

$$e_r^{\text{ТОН}} = \frac{L_{\text{Вп}} \cdot D^1}{V_{\text{Вп}} - P^1} \cdot 100, \quad (15.5)$$

де D^1 – середня заробітна плата одного працівника у розрахунковому році (періоді);

P^1 – загальна сума прибутку у тому ж році (періоді).

Приріст рентабельності виробництва:

$$\Delta R^{\text{ТОН}} = R^1 - \frac{P^1 (100 - \Delta V_{\text{Вп}}^{\text{ТОН}})}{\Phi_{\text{вир}}} \cdot 100, \quad (15.6)$$

де R^1 – рівень рентабельності виробництва у розрахунковому році (періоді), %;

$\Phi_{\text{вир}}$ – загальна вартість виробничих фондів.

Зроблені за таким методичним підходом розрахунки середніх показників свідчать про істотний вплив технічних та організаційних нововве-

день на ефективність виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства України.

За загальної помітної тенденції постійного зниження фондівіддачі техніко-організаційні нововведення забезпечують значне підвищення цього показника (приблизно на 18%). Проти загальної позитивної динаміки показників витрат на виробництво (собівартості продукції) і рентабельності виробництва, темпи їх відповідно зниження і збільшення цих показників, зумовлені організаційно-технічними чинниками, були майже у 1,5-2 рази вищими. При цьому частки зміни розрахункових показників під впливом технічних та організаційних нововведень становили у середньому 62-63 і 37-38 відсотків загальної позитивної їхньої динаміки.

15.2 Науково-технічний та організаційний прогрес

Підвищення ефективності діяльності підприємства ґрунтується на досягненнях науки і техніки, передового вітчизняного і зарубіжного досвіду. Наскільки цілеспрямовано та ефективно використовуються новітні досягнення науки і техніки, які є першоджерелами розвитку продуктивних сил, настільки успішно вирішуються пріоритетні соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Науково-технічний прогрес (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний процес розвитку науки і техніки, а у більш широкому – це постійний процес створення нових і вдосконалення наявних технологій, засобів виробництва та кінцевої продукції з використанням досягнень науки. НТП у своєму розвитку виявляється в двох взаємопов'язаних і взаємозалежних формах – еволюційній і революційній (рис. 15.3).

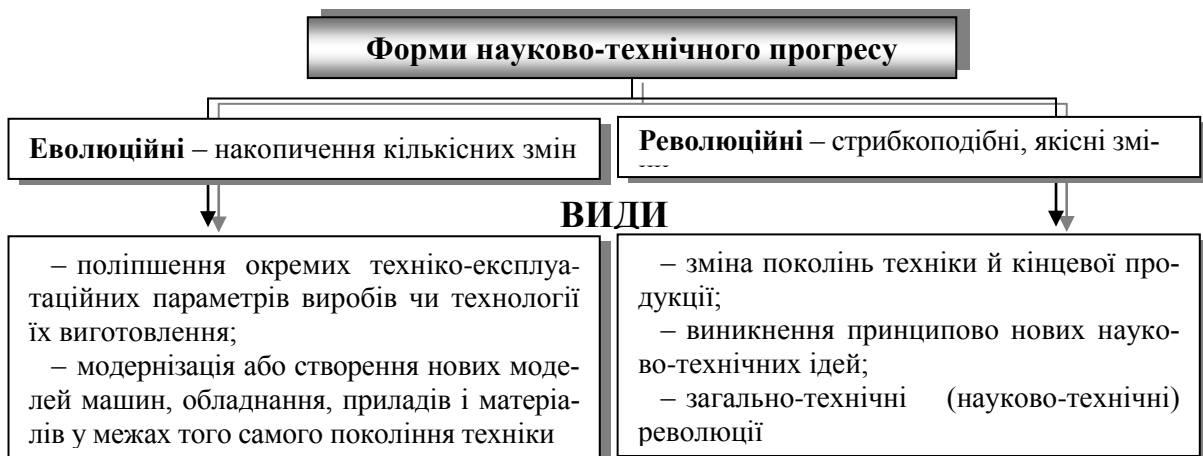


Рисунок 15.3 – Форми науково-технічного прогресу

Науково-технічна революція – це складова частина НТП, стрибкоподібний процес, який вносить корінні зміни в науку і техніку, які істотно впливають на суспільне виробництво.

За умов сучасного стану та розвитку науки і техніки можна визначити характерні для більшості галузей загальні *напрями НТП*, а для кожного напрямку – пріоритети (рис. 15.4).



Рисунок 15.4 – Загальні та пріоритетні напрями НТП

Різні напрями НТП породжують конкретні економічні й соціальні наслідки, глибина й ефективність яких багато в чому залежать від ступеня досконалості організації виробництва і праці, усієї системи господарювання.

Організаційний прогрес є узагальненою характеристикою процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих і застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Організаційному прогресу властиві певні особливості, що відрізняють його від науково-технічного прогресу. По-перше, НТП є безпосереднім і головним чинником росту продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудо­вих процесів. По-друге, створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових конструкційних матеріалів та освоєння нових виробів призводять до зниження трудомісткості їх виготовлення, а вдосконалення організації виробництва й праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простої устаткування. По-третє, практична реалізація окремих напрямів НТП постійно потребує великих затрат суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат (у крайньому випадку-незначних додаткових ресурсів).

Розрізняють два напрями організаційного прогресу, кожний з яких охоплює певні об'єкти (рис. 15.5):



Рисунок 15.5 – Об'єкти організаційного прогресу на підприємстві

- 1) загальносистемний;
- 2) внутрішньовиробничий.

Загальносистемний напрям – це визначальний напрям, який реалізується у суспільному масштабі, але у різних межах (інтеграційних утворень, галузей, регіонів, національної економіки), і окреслює орієнтири для прийняття організаційних рішень внутрішньовиробничого характеру.

Внутрішньовиробничий (локальний) організаційний прогрес – це процес, який здійснюється на рівні підприємства і сприяє підвищенню організаційного рівня складних виробничо-господарських систем.

Для забезпечення ефективного управління організаційним прогресом важливо визначити і правильно оцінити його тенденції, прогресивні зміни в формах організації виробництва і праці, функціонування окремих елементів господарського механізму (рис. 15.6).



Рисунок 15.6 – Сучасні тенденції організаційного прогресу

15.3 Приоритетні напрямки стратегічного розвитку НТП

Стратегія НТП та інноваційної діяльності формується на основі комплексного прогнозу науково-технічного розвитку. Вибір приоритетних напрямків розвитку науки і техніки здійснюється Комітетом по науці і технологіям, Міністерством економіки, Академією наук з широким залученням вчених, конструкторів, технологів, виробничників.

По приоритетним напрямкам НТП повинна розроблятися концепція кожного напрямку з зазначенням цілей, очікуваних економічних і соціальних результатів, структурних змін у виробництві в наслідку його реалізації.

В рамках приоритетних напрямків розробляються науково-технічні програми:

1) фундаментальних досліджень по приоритетним напрямкам науки, які передбачають підвищення рівня знань про людину і оточуюче середовище і створення запасу знань на перспективу;

2) державні науково-технічні, що передбачають науково-технічні і технологічні прориви по приоритетним напрямкам НТП, створення необхідного науково-технічного запасу на базі випереджаючого розвитку фундаментальних і пошукових досліджень, розробку принципово нових видів техніки і технологій;

3) міждержавного науково-технічного співробітництва, що реалізуються на міжнародному рівні;

4) по створенню і освоєнню новітніх видів техніки і технології народногосподарських комплексів, галузей і регіонів.

В програмно-цільовій технології планування нового змісту набуває державне замовлення. Воно повинно відігравати роль своєрідного мосту, що з'єднує поточне суспільне споживання з новими технологічними можливостями. Державні замовлення повинні бути економічно вигідними для підприємств незалежно від форм їх власності.

Для досягнення цілей повинен бути розроблений ефективний інноваційний механізм, направлений на забезпечення єдності науки і виробництва, на перетворення досягнень науки і техніки в органічну необхідність народного господарства.

Серед найважливіших елементів цього механізму слід виділити:

1) створення надійних правових гарантій для ефективного функціонування усіх форм власності і розвитку різноманітних форм підприємництва;

2) проведення ефективної податкової політики, що забезпечує тісний зв'язок доходів підприємств з кінцевими результатами їх діяльності в сфері НТП. Це передбачає надання підприємствам пільг при створенні і освоєнні на виробництві прогресивних технологій і нових видів продукції, що розробляються в рамках відповідних науково-технічних програм державного рівня, а також оснований на відкриттях, винаходах та ін. патентно-правових рішеннях; виробництві і реалізації продукції, що має сертифікат, виданий сертифікатним центром, атестований відповідними міжнародними організаціями; реалізації продукції на експорт по цінам, нижче світових.

План розвитку науки і техніки повинен бути стрижнем планових документів економічного і соціального розвитку країни. Він повинен охоплювати весь науково-технічний цикл. В планах повинні бути відображені основні параметри і показники, що характеризують ступінь прискорення розвитку науки і техніки. Планування розвитку науки і техніки повинно здійснюватись на всіх рівнях управління економікою.

В світовій практиці основним методом, що використовується при плануванні НТП і інноваційній діяльності є програмно-цільовий. Він реалізується шляхом розробки науково-технічних програм. Виділяється два види програм:

1. цільові комплексні науково-технічні програми, реалізація яких в найближчий час може дати значний ефект;

2. програми по вирішенню найважливіших науково-технічних проблем.

Завдання по розробці і реалізації найважливіших науково-технічних програм входить в склад державного замовлення. Встановлюються ліміти ресурсів для його виконання.

В Україні, наприклад, розроблено ряд програм, реалізації яких приділяється особливе значення. Серед них слід виділити: програми «Машинобудування», «Енергія», «Інформатизація», «Технології», «Нові матеріали», «Біотехнологія».

В рамках програми «Машинобудування» основні зусилля концентруються на розробці і удосконаленні методів оптимального конструювання сучасних машин з урахуванням вимог надійності, якості матеріалів і виробів, ергономічності і економічності.

Програма «Інформатизація» націлена на вирішення проблеми випуску конкурентоздатних персональних ЕОМ.

Одним із розділів програми «Технології» є створення нових типів лазерів, оптичних елементів і систем, що раніше не вироблялися в Україні (розробка нових активних середовищ, твердотілих лазерів, створення нових типів газових, твердотілих, цупів провідникових лазерів і т.д.)

В програмі «Нові матеріали» акцент робиться на керамічні та композиційні матеріали.

Програмою «Біотехнологія» передбачається створення нових продуктів харчування, лікарських препаратів, бактеріальних добрив і стимуляторів росту сільськогосподарських рослин, мікробіологічних засобів захисту рослин, створення нових біотехнологічних процесів очищення об'єктів оточуючого середовища від забруднення.

В програмі «Енергія» основний упор робиться на створення нових джерел енергії, впровадження енергозберігаючого обладнання і технологій і засобів обліку витрат енергоресурсів.

Державне регулювання НТП має місце практично у всіх країнах з ринковою економікою, що пов'язано з необхідністю комплексного підходу до наукових і технічних проблем і масштабністю науково-технічних проектів.

Державне регулювання в зарубіжних країнах здійснюється в формі прямого втручання держави або за допомогою не прямого регулювання.

Перше застосовується з метою вирішення проблем довгострокового характеру, пов'язаних з розвитком науки і техніки, а друге здійснюється через сукупність податкових, кредитних і амортизаційних пільг.

15.4 Економічна ефективність технічних та організаційних нововведень

Узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень є *економічний ефект*, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний період часу.

Величина *економічного ефекту* обчислюється в наступних формах:

1) народногосподарський загальний ефект (за умов використання нововведень);

2) внутрішньогосподарський (комерційний) ефект, що одержується окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень.

Народногосподарський *економічний ефект* визначається шляхом порівняння результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання. Він характеризує ефективність певної групи технічних нововведень з погляду їх впливу на кінцеві показники розвитку економіки України.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука – виробництво – експлуатація (споживання)» і визначається аналогічно, тільки в своїх масштабах.

Економічний ефект визначається наступним чином (рис. 15.7):

$$E = P - B, \quad (15.1)$$

де P – загальний результат технічних нововведень (обсяг виготовленої продукції (робіт, послуг), тис. грн;

B – сумарні витрати, понесені для досягнення результату, тис. грн.

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати й витрати за кожний його рік треба визначати з урахуванням чинника часу. Тоді економічний ефект від технічних нововведень розраховується за формулою:

$$E = \sum_{i=1}^n (P_i - B_i) \times \alpha_i, \quad (15.2)$$

де P_i, B_i – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у i -ному році розрахункового періоду;

α_i – коефіцієнт дисконтування (приведення) визначається за формулою:

$$\alpha_i = (1 + E_n)^{t_p - t}, \quad (15.3)$$

де E_n – норматив приведення різночасних витрат і результатів ($E_n=0,1$);

t_p – розрахунковий період;

t – рік, за який витрати та результати приводяться до розрахункового року.



Рисунок 15.7 – Алгоритм розрахунку економічного ефекту впровадження технічних нововведень

Загальні результати технічних нововведень формуються як сума основних ($P_{осн}$) і супровідних ($P_{супр}$) результатів (останні можуть включати також соціальні та екологічні наслідки реалізації технічних нововведень):

$$P = P_{осн} + P_{супр}. \quad (15.4)$$

Основні результати розраховуються за формулами:

– для нових засобів праці тривалого користування:

$$P_{осн} = C_i \times V_i \times n_i; \quad (15.5)$$

– для нових предметів праці:

$$P_{осн} = \frac{C_i \times O_i}{Y_i}, \quad (15.6)$$

де C_i – ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці в i -му році, грн;

O_i – обсяг використання нових засобів або предметів праці в i -му році, натур. од.;

n_i – продуктивність засобів праці у i -му році, натур. од.;

Y_i – витрати предметів праці на одиницю продукції у i -му році, натур. од.

Сумарні витрати на реалізацію технічних нововведень за розрахунковий період включають витрати на виробництво ($B_{вир}$) та використання ($B_{викор}$) продукції, тобто сумуються поточні витрати на виробництво та використання (без урахування амортизаційних відрахувань) і одночасно враховуються одноразові витрати на ті самі цілі за вилученням із них залишкової вартості основних фондів, що вибувають:

$$B = B_{вир} + B_{викор}, \quad (15.7)$$

При цьому витрати на виробництво і на використання продукції обчислюється однаково з урахуванням фактора часу:

$$B_{вир(викор)} = \sum_{i=1}^n (B_{ном.i} + KB_i - LB_i) \times \alpha_i, \quad (15.8)$$

де $B_{ном.i}$ – поточні витрати при виробництві (використанні) продукції у i -му році без амортизаційних відрахувань на реновацію, грн;

KB_i – одноразові витрати при виробництві (використанні) продукції в i -му році, грн;

LB_i – залишкова (ліквідаційна) вартість основних фондів, що вибувають у i -му році, грн.

Для оцінки внутрішньогосподарського економічного ефекту від створених технічних новин (нововведень) можна застосувати показник прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства, тобто чистого прибутку.

З метою глибшого економічного аналізу ефективності технічних новин (нововведень) варто обчислювати та оцінювати також інші похідні показники, наприклад, коефіцієнт ефективності (прибутковості) одночасних витрат на строк окупності останніх тощо.

Результати реалізації технічних нововведень суттєво впливають на госпрозрахункові показники роботи підприємств – споживачів нововведень (табл. 15.1).

Таблиця 15.1 – Показники ефективності впровадження результатів технічних нововведень

Показники	Формула розрахунку
1. Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки ($\Delta\Pi$)	$\Delta\Pi = (C_2 - B_2) \times V_2 - (C_1 - B_1) \times V_1,$ <p>де B_1, B_2 – витрати, віднесені на одиницю продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн; C_1, C_2 – оптова ціна одиниці продукції (оптова ціна продавця) при використанні базової і нової техніки, грн; V_1, V_2 – обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур. од.</p>
2. Умовне вивільнення працюючих у зв'язку з впровадженням нової техніки ($\Delta\mathcal{U}$)	$\Delta\mathcal{U} = \frac{C_2 \times V_2}{n_{np1}} - \frac{C_2 \times V_2}{n_{np2}},$ <p>де n_{np1}, n_{np2} – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн</p>
3. Економія капітальних вкладень (ΔKB)	$\Delta KB = \left(KB_1 \times \frac{n_{mex.2}}{n_{mex.1}} - KB_2 \right) \times V_2,$ <p>де KB_1, KB_2 – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн; $n_{mex.1}, n_{mex.2}$ – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу (натур. од. або грн за одиницю часу)</p>
4. Зниження матеріальних витрат (ΔMB)	$\Delta MB = (MB_1 - MB_2) \times V_2,$ <p>де MB_1, MB_2 – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн</p>

У сучасних умовах розвитку економіки стає необхідним і можливим принципово новий підхід до визначення ефективності технічних новин і нововведень. Його сутність зводиться до визнання безумовної пріоритетності критерію соціальної ефективності й екологічної безпеки об'єктів технічних новин і нововведень у порівнянні з основним показником їх економічної ефективності. При цьому процедурний механізм порівняння і вибору найкращого з можливих варіантів технічних новин (нововведень) здійснюється у певній послідовності.

По-перше, проводиться ранжирування цілей розробки, виробництва і використання об'єктів технічних новин. До вищого рангу відносять соціа-

льні цілі та вимоги екологічної безпеки, до нижчого – максимізацію економічної ефективності.

По-друге, можливі варіанти технічних новин однакового функціонального призначення проходять перевірку на відповідність соціальним цілям і вимогам екологічної безпеки, що зафіксовані в існуючих державних і міжнародних стандартах, а також цільових нормативах соціального характеру. Якщо вони не відповідають таким цілям і вимогам, то вони мають бути відхилені, незалежно від рівня їх економічної ефективності.

По-третє, на кінцевій стадії процесу порівняння і вибору мають розглядатися лише соціально і екологічно припустимі (і в цьому розумінні ефективні) варіанти об'єктів технічних новин чи нововведень. Найкращий з них визначається як економічний критерій.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, які потребують додаткових істотних одночасних витрат (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, яка спричиняє необхідність його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюється так само, як і нових технічних рішень. При цьому до складу поточних витрат повинні входити додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції при їх транспортуванні й зберіганні.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження прогресивної форми організації і оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму – організаційних структур управління, систем планування і фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають на основі обчислення економії переважно поточних витрат, зумовленої реалізацією таких нововведень. При цьому у кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї або іншої групи, безвитратних організаційних рішень.

Питання для закріплення матеріалу

1. Характеристика інновацій та інноваційної діяльності підприємства.
2. Типи й класифікація інновацій.
3. Суб'єкти і об'єкти інноваційної діяльності.
4. Інноваційне підприємство, його характеристика та специфіка.
5. Сутність та значення інноваційного продукту.
6. Функції та значення технополісу, технопарку та бізнес-інкубатора.
7. Джерела фінансової підтримки суб'єктів інноваційної діяльності.
8. Інноваційні процеси, їх класифікація, форми та джерела формування.
9. Форми та напрями науково-технічного прогресу.
10. Напрями та об'єкти організаційного прогресу.
11. Методика визначення ефективності технічних нововведень та можливості її вдосконалення.

12. Вплив реалізації технічних нововведень на показники господарсько-фінансової діяльності підприємств – споживачів нововведень.

13. Стратегічні та середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності.

14. Зміст і завдання Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку України.

15. Пріоритетні напрями інноваційного розвитку у сфері виробництва.

Тести до теми 15

1. Інновація – це:

а) діяльність, яка спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг;

б) новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;

в) сукупність прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі і просторі на підприємствах, змін, що охоплюють весь комплекс відносин виробництва і споживання та являють собою період від зародження ідеї до її комерційної реалізації.

2. Технологічний парк – це:

а) комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюється на заздалегідь підготовлених територіях з метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління;

б) науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі тісних взаємовідносин виробничих підприємств з вищими навчальними закладами й науково-технічними центрами. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади;

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

3. Постійний процес створення нових і вдосконалення існуючих технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки називається:

- а) інновацією;
- б) науково-технічним прогресом;
- в) науково-технічною революцією;
- г) організаційним прогресом.

4. Зміст інноваційних процесів полягає в такому:

- а) швидкому поєднанні наукових та виробничих інтересів;
- б) поширенні інформації про наявні інновації;
- в) прийнятті та реалізації нових рішень у галузях технології, техніки і організації виробництва;
- г) дослідженні впливу інновацій на ефективність виробництва.

5. За характером, інноваційні процеси поділяють на такі:

- а) технічні;
- б) економічні;
- в) юридичні;
- г) стратегічні.

6. До характерних ознак еволюційного процесу належать:

- а) поліпшення окремих параметрів виробів;
- б) заміна покоління техніки принципово новим;
- в) локальні «ноу-хау»;

7. Результатом інноваційних процесів є:

- а) інвестиції;
- б) нововведення;
- в) новини;
- г) інвенція.

8. Фондоозброєність праці – це відношення:

- а) середньорічної вартості основних виробничих фондів (ОВФ) до середньої чисельності ПВП підприємства;
- б) вартості активної частини ОВФ до чисельності ПВП підприємства;
- в) вартості основних і оборотних фондів до чисельності ПВП підприємства;
- г) середньорічної вартості ОВФ до явочної чисельності ПВП підприємства.

9. Зазначте помилкове твердження:

- а) складовою організації виробництва є організація праці;
- б) до організаційного прогресу належить удосконалення системи планування, фінансування і матеріального стимулювання;
- в) основними критеріями ефективності інновацій у виробництві є висока продуктивність і мала енергомісткість;

г) удосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити витрати робочого часу і простої устаткування.

10. Якщо збільшити вартість введених ОВФ за незмінних інших умов, то коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів:

- а) збільшиться;
- б) зменшиться;
- в) не зміниться.

11. Економічний ефект заходів НТП не буває:

- а) від'ємним;
- б) загальногосподарським;
- в) соціальним;
- г) базовим;
- д) ресурсним.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. За наведеними в таблиці даними визначити економічний ефект від освоєння машинобудівним заводом нових автотранспортних засобів, які він планує випускати протягом п'яти найближчих років.

Таблиця – Показники діяльності машинобудівного заводу

Показник	Значення
Річний обсяг випуску продукції, шт.	1120
Собівартість автотранспортного засобу, грн	9240
Оптова ціна автотранспортного засобу, грн	10120
Ставка оподаткування прибутку, %	30
Інші платежі, % балансового прибутку	4

Розв'язання:

1. Річний прибуток на один автотранспортний засіб $10120 - 9240 = 880$ грн.

2. Річний прибуток загалом: $880 \times 1120 = 985,6$ тис. грн.

3. Податки: $985,6 \times 0,3 = 295,68$ тис. грн.

4. Інші платежі: $985,6 \times 0,04 = 39,424$ тис. грн.

5. Річний чистий прибуток: $985,6 - 295,68 - 39,424 = 650,496$ тис. грн.

6. Ефект за п'ять років: $650,496 \times 5 = 3252,48$ тис. грн.

Задача 2. Фабрика хутряних виробів придбала п'ять нових швейних багатоопераційних машин вартістю 7500 грн кожна. За рік на кожній машині можна обробити 800 виробів. Ціна виробу – 2600 грн при собівартості 1580 грн. Термін служби машин такого класу – 6 років. Визначити економічний ефект від експлуатації нових швейних машин.

Розв'язання:

1. Вартість п'яти машин: $7500 \times 5 = 37,5$ тис. грн.

2. Прибуток за один виріб:	$2600 - 1580 = 1020$ грн.
3. Річний прибуток:	$1020 \times 800 = 816$ тис. грн.
4. Прибуток за шість років:	$816 \times 6 = 4896$ тис. грн.
5. Економічний ефект:	$4896 - 37,5 = 4858,5$ тис. грн.

Задача 3. Обчислити, за скільки років окупляться витрати на придбання ліцензії на виготовлення побутової техніки, а також запуск її у виробництво, якщо вартість ліцензії – 3000 дол., капітальні витрати на її освоєння і випуск – 250 тис. грн. Собівартість машини – 220 грн, ціна продажу – 255,2 грн. Річний обсяг виробництва – 1200 шт. Коефіцієнт переведення іноземної валюти у гривні – 5,0.

Розв'язання:

1. Кількість витрачених коштів:	$250 + 3 \times 5 = 265$ тис. грн.
2. Прибуток за одиницю продукції:	$255,2 - 220 = 35,2$ грн.
3. Річний прибуток:	$35,2 \times 1200 = 42,24$ тис. грн.
4. Термін окупності витрат:	$265 : 42,24 = 6,3$ року.

ТЕМА 16 ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ТА ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

16.1 Поняття техніко-технологічної бази виробництва, значення, роль, сутність, структура, тенденції розвитку

Техніко-технологічна база (ТТБ) виробництва – це своєрідна коренева система, невід'ємна фундаментальна частина могутнього вічнозеленого дерева за назвою Економіка, ріст і розвиток якого, як і будь-якого дерева, без кореневої системи не мислимі. Але, у більшості сучасних підручників і навчальних посібників з економіки підприємства тема, що освітлює ТТБ виробництва, нині, як і в минулому, не розглядається, за винятком підручника по економіці підприємства Київського національного економічного університету та навчально-методичного посібника, написаного на основі цього підручника. Цим частково пояснюється те, що надалі студенти-економісти, ставши економістами-професіоналами, перетворюються в «чистих економістів», відірваних від матеріально-речовинних факторів росту і розвитку економіки: технічних, технологічних, природних, екологічних. У практичній економічній діяльності свою увагу вони приділяють правовим, господарсько-організаційним, управлінським, у тому числі антикризово-управлінським, ресурсним, кредитним, фінансовим, фінансово-економічним відносинам, результуючим аспектам економіки підприємства, формуючи тим самим урізану економіку, не здатну до дійсно ефективного росту і розвитку. Можливості випуску підприємством необхідного обсягу і якості продукції (виконання робіт, послуг) у вирішальній мері залежать від рівня його техніко-технологічної бази.

Під *техніко-технологічною базою* виробництва підприємства варто

розуміти комплекс взаємозалежних машин, устаткування, засобів автоматики, контролю і управління, а також технологічних процесів основного і допоміжного виробництва.

Технічна база виробництва підприємства – це сукупність засобів праці, використовуючи які працівники впливають на предмети праці, трансформують, перетворюють їх у продукти праці – готову продукцію (послуги).

Технологічна база виробництва підприємства – це сукупність взаємозалежних методів, способів, операцій, прийомів, застосовуваних для перетворення предметів праці (сировини, матеріалів і ін. ресурсів) у продукти праці (незавершене виробництво), а також інструмента, приладів контролю і керування, технологічного оснащення, за допомогою яких це перетворення здійснюється.

Роль техніко-технологічної бази при наявності кваліфікованого персоналу, що її застосовує, є визначальною у випуску конкурентоздатної продукції і формуванні поточних витрат на її виробництво, а також формуванні виробничої потужності підприємства. Складові техніко-технологічної бази підприємства визначаються її галузевими особливостями і конструктивними або схемо-монтажними характеристиками продукції, що виготовляється.

ТТБ підприємств дуже різноманітна як у межах певної галузі, так і в різних галузях, її особливості залежать не тільки від використовуваної технології, техніки, а від часу введення в дію технічних засобів і впровадження відповідних організаційних рішень.

Складові ТТБ розглянемо на прикладі середнього машинобудівного підприємства з універсальною організаційною структурою виробництва, тобто з повним комплексом заготівельних, механообробних і механоскладальних цехів основного виробництва, а також ремонтних, інструментальних, теплосилових і інших цехів і ділянок допоміжного виробництва. Сукупність заготівельних цехів може складатися з чавуноливарних, сталеливарних, ковальсько-термічного цехів, цеху металоконструкцій, а також модельного цеху. У залежності від технології вилівка деталей, а також найменування металу (чавун, сталь, кольорові метали) розрізняють ручне формування в землю, у кокіль, по виплавлених моделях, а також механічне автоматизоване формування.

Основним устаткуванням ливарних цехів є: вагранки і плавильні печі, повітряні компресори й ін. Як оснащення при виливці в землю використовуються опоки і моделі, пневмотрамбовки й ін. інструмент і оснащення. У ковальсько-штампувальних і термічних цехах основним устаткуванням є молоти, преси, термічні і нагрівальні печі, ванни й ін. устаткування. Як оснащення застосовуються штампи, прес-форми й ін. пристосування. У цехах металоконструкцій основне устаткування включає: гильотинні й інші ножиці, гибочні вальці, механічні ножівки, преси, зварювальні апарати й ін. У модельних цехах основне устаткування включає пилорами, сушарки, токарські, фрезерні, стругальні й ін. верстати для обробки дерева.

У всіх випадках вибір типу устаткування визначається технологією обробки, необхідною продуктивністю, вагою і розмірами оброблюваних

деталей. Механообробні цехи комплектуються наступним устаткуванням: токарськими, револьверними, фрезерними, зубофрезерними, стругальними, розточувальними, карусельними, довбальними, шліфувальними, свердлильними, і іншими металорізальними верстатами. Складальні цехи зазвичай комплектуються устаткуванням для гальванопокриття, зварювальними агрегатами, стендами для іспитів. При механообробці та складанні застосовується наступний інструмент: що ріже: різці, фрези, свердли, абразиви, полірувальні кола й ін.; вимірювальний: калібри, пробки і скоби, штангенциркулі, мікрометри; слюсарний: молотки, плоскогубці, ключі, викрутки, зубила, напилки, ножівки, пробійники й ін., а також технологічне оснащення: кондуктори, патрони, багато різцеві голівки, універсальні складальні пристосування й ін.. У конструкції технологічного оснащення для верстатів з числовим програмним управлінням (ЧПУ), а також автоматів і напівавтоматів маються свої істотні особливості.

На підприємствах харчової промисловості, наприклад у маргариновому цеху, застосовується наступне устаткування: нейтралізатори, вакуум сушарки, сепаратори, фільтри, відбілювальне устаткування (лінія дезодорації жирів), рецептурний блок (баки, автоматичні ваги, вакуум комплектори, переохолоджувачі), автоматичні лінії фасовки й пакування маргарину.

Іншими словами, техніко-технологічна база основного виробництва підприємства визначається насамперед особливостями конструкції або складу продукції, що випускається, і масштабами виробництва. В останнім десятилітті при механообробці почали застосовуватися плазменні і лазерні технології. Вибір конкретної технології виробництва продукції з ряду можливих, а, отже, і устаткування в кінцевому рахунку, визначається при оцінці ефективності проекту, тобто економічними, екологічними, соціальними, фінансовими й іншими критеріями.

ТТБ кількісно і якісно відрізняється від фондів підприємства (виробничого апарата). До складу технічних компонентів ТТБ входять тільки ті знаряддя і засоби праці, що безпосередньо беруть участь у реалізації виробничих технологій. Це дає можливість виявляти взаємозв'язки, пріоритети, фактори і способи відновлення і підвищення ефективності системного функціонування технологічних процесів і відповідного цього процесів виробничої техніки.

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують визначені тенденції поступального розвитку ТТБ підприємств виробничої сфери. Визначальними з них є:

- 1) підвищення наукомісткості знарядь праці, рівня фундаментально втілюваних у них сучасних наукових знань;
- 2) розширення спектра застосування сучасного мікроелектронного устаткування;
- 3) перетворення засобів праці в технічну цілісність більш високого порядку;
- 4) трансформація техніко-технологічних засобів в усі більш універсальні системи;

5) поглиблення інтеграції окремих елементів ТТБ і організаційно-управлінських компонентів виробництва;

6) підвищення ступеня автоматизації техніки і технічні системи, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, обумовленої ростом його розмаїтості і зменшенням серійності.

16.2 Організаційно-економічне управління технічним розвитком підприємства

Фундаментальною базою технічного розвитку будь-якого підприємства стають усі пріоритетні напрямки науково-технічного прогресу. *Технічний розвиток* відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності.

Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення основних фондів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого – її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва (рис. 16.1).

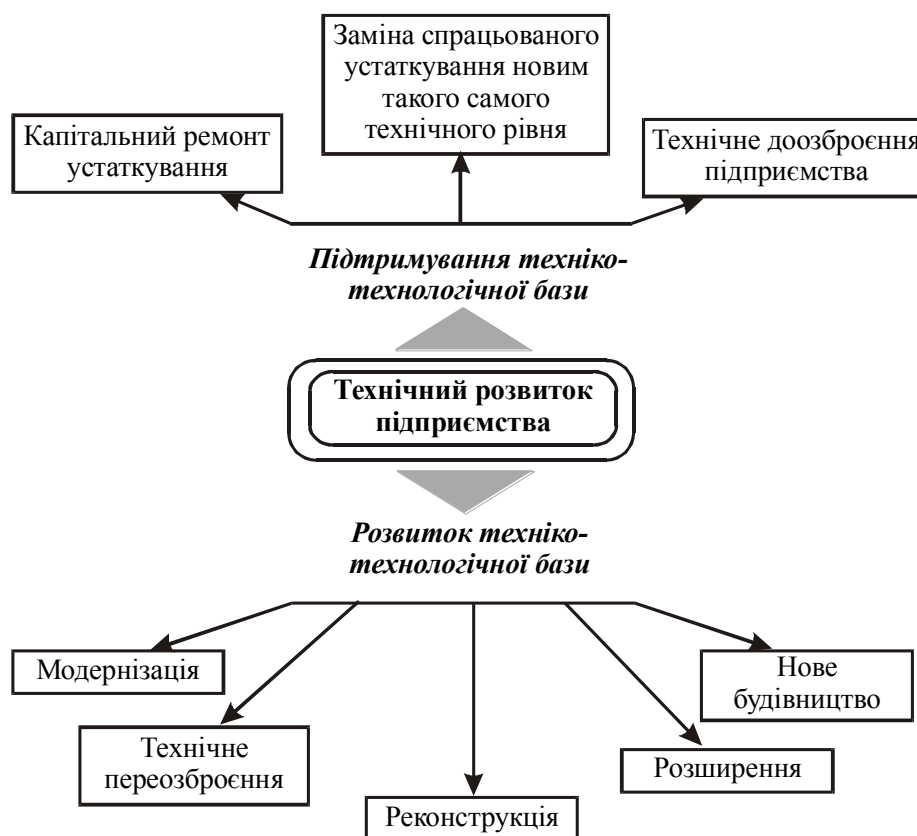


Рисунок 16.1 – Форми технічного розвитку підприємства.

Оцінку технічного рівня різногалузевих підприємств треба проводити періодично (один раз на кілька років) у процесі аналізу та узагальнення певної системи показників, які відбивають ступінь технічної оснащеності праці персоналу, рівень прогресивності застосовуваної технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва. Найбільш важливі й типові для всіх підприємств (незалежно від галузевої належності) показники наведено в табл. 16.1.

Таблиця 16.1 – Основні показники технічного рівня підприємства

Ознаки групування показників	Показники
Ступінь технічної оснащеності праці	<ul style="list-style-type: none"> – Фондоозброєність праці – Енергоозброєність праці
Рівень прогресивності технології	<ul style="list-style-type: none"> – Структура технологічних процесів за трудомісткістю – Частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції – Середній вік застосовуваних технологічних процесів – Коефіцієнт використання сировини і матеріалів
Технічний рівень устаткування	<ul style="list-style-type: none"> – Продуктивність (потужність) – Надійність, довговічність – Питома металомісткість – Середній строк експлуатації – Частка прогресивних видів у загальній кількості – Частка технічно та економічно застарілого в загальному парку
Рівень механізації та автоматизації виробництва	<ul style="list-style-type: none"> – Ступінь охоплення робітників механізованого працею – Частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці

Об'єктивність такої оцінки можна забезпечити лише за умови не тільки методично правильного обчислення відповідних показників, а й порівняння їхньої динаміки на даному підприємстві за кілька років, а також порівняння з досягнутим рівнем на інших споріднених підприємствах. Для поглибленої аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства, необхідність у проведенні якої, як правило, виникає за розробки спеціальної перспективної програми, треба застосовувати також інші показники, включаючи ті з них, що характеризують галузеві особливості виробництва, а саме:

- механоозброєність праці (відношення середньорічної вартості машин та устаткування до кількості робітників у найбільшій зміні);
- коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування;
- коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва (кількість застосовуваних пристроїв, оснастки та інструментів у розрахунку на одну оригінальну деталь кінцевого виробу);
- рівень утилізації відходів виробництва;

- рівень забруднення природного середовища;
- частка екологічно чистої продукції.

У зв'язку з визначальним впливом на результати господарської діяльності технічного розвитку, а також у зв'язку з його багатоспрямованістю і великою складністю важливе практичне значення має постійно здійснювана та збалансована за всіма елементами система економічного управління цим процесом на підприємстві. Процес економічного управління технічним розвитком підприємства зазвичай включає такі основні етапи:

- *установлення цілей* – визначення, ранжирування, виокремлення пріоритетів;

- *підготовчий* – аналіз виробничих умов, підготовка прогнозової інформації;

- *варіантний вибір рішень* – розробка, вибір критерію та оцінка ефективності можливих варіантів;

- *програмування (планування) робіт* – узгодження вибраних і прийнятих рішень, їхнє інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;

- *супроводження реалізації програми* – контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програми.

Цілі та пріоритети технічного розвитку треба визначати згідно із загальною стратегією підприємства на тому чи тому етапі його функціонування. Конкретні стратегічні напрямки технічного розвитку підприємства можуть бути зв'язані з вирішенням проблем:

- кардинального підвищення якості виготовленої продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;

- розробки й широкого впровадження ресурсозберігаючих (передовсім енергозберігаючих) технологій;

- скорочення до максимально можливого рівня затрат ручної праці, поліпшення її умов і безпеки;

- здійснення всебічної екологізації виробництва згідно із сучасними вимогами до охорони навколишнього середовища тощо.

У процесі економічного управління технічним розвитком підприємства стрижневими є завдання якісної розробки й коригування, забезпечення необхідними ресурсами, постійного відслідковування здійснення програм (планів). Зміст програм (планів) технічного розвитку підприємства визначається сукупністю конкретних заходів, що входять до їхнього складу. Як правило, такі програми (плани) охоплюють кілька розділів, а кожен з останніх – певну групу цілеспрямованих заходів (рис. 16.2).

Головним недоліком чинного порядку розробки програми (планів) технічного розвитку підприємства є механічне «підсумовування» різних пропозицій, брак їхньої реальної інтеграції в єдиний цілеспрямований комплекс заходів. Подолати цей недолік дає змогу попереднє опрацювання програми (плану) технічного розвитку в так званому режимі групової роботи. Мета такої роботи полягає в ретельному перегляді та узгодженні пропозицій, що

рекомендуються для включення до проекту програми (плану). Саму роботу бажано проводити у вигляді проблемної наради, учасниками якої мають бути керівники підприємства і група експертів, включаючи незалежних. Це певною мірою забезпечує здійснення конкурсного відбору конкретних об'єктів і напрямків технічного розвитку підприємства.



Рисунок 16.2 – Типовий зміст програми технічного розвитку підприємства

16.3 Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва

Лізинг – це підприємницька діяльність, що спрямована на інвестування власних або позичених фінансових коштів і полягає в наданні лізингодавцем (юридичною особою чи індивідуальним підприємцем, який здійснює лізингову діяльність) у виключне користування на певний термін лізингоодержувачу майно за умови здійснення періодичних лізингових платежів.

Об'єкти лізингу: будь-яке нерухоме та рухоме майно, що належить до основних фондів, у тому числі машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, система телекомунікацій тощо. Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти (мисливські угіддя, ліс, водосховища тощо).

Загальноживана класифікація видів лізингу здійснюється за наступними ознаками:

- строком використання об'єкта лізингу – оперативний (з неповною окупністю) і фінансовий (з повною окупністю);
- масштабом поширення лізингових відносин – внутрішній (загальнодержавний) і міжнародний;
- характером лізингових операцій – сервісний і зворотний.

Оперативний лізинг (з неповною окупністю орендованого майна) здійснюється за договором лізингу, згідно з яким лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця відповідне майно на термін, що є меншим за період, протягом якого амортизується 90 % вартості об'єкта лізингу на день укладання договору. За умови такого лізингу (оренди) лізингодавець надає майно в тимчасове користування кілька разів. У цьому разі обов'язки з технічного обслуговування та ремонту орендованих засобів праці бере на собі лізингодавець.

Фінансовий лізинг (з повною окупністю орендованого майна) набуває найбільшого поширення. Він здійснюється за договором, відповідно до якого лізингодавець надає лізингоодержувачу майно на час, не менший за строк, протягом якого нараховується 60 % амортизаційних відрахувань (від дати укладання договору лізингу). Після закінчення терміну дії договору фінансового лізингу орендоване майно переходить у власність лізингоодержувача чи викуповується їм за залишковою вартістю. За умовами фінансового лізингу ризик втрати майна, а також його технічне обслуговування і ремонт, бере на себе лізингоодержувач.

Внутрішній лізинг за своєю сутністю і масштабами поширення може бути суб'єктивним або загальнодержавним. Вітчизняні суб'єкти лізингу можуть практично здійснювати дві його форми – зворотну та пайову. Зворотний лізинг передбачає придбання лізингодавцем майна у власника (виробника) і передачу цього майна йому ж у лізинг. За пайовим лізингом оренда засобів праці здійснюється за участю суб'єктів лізингу на основі укладання багатостороннього договору та залучення одного чи кількох кредиторів. При цьому всі інвестовані кредиторами кошти не можуть перевищувати 80 % вартості придбаного для лізингу майна.

Міжнародний лізинг реалізується суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав (майно і платежі перетинають державні кордони). Суб'єктами міжнародного лізингу завжди є інвестори інших країн. Це дає змогу вітчизняним підприємствам (організаціям) оновлювати власну технічну базу за рахунок конкурентоспроможності устаткування, транспортних та інших засобів праці зарубіжного походження.

Сервісний лізинг, як правило, звичайно застосовується за умови придбання на лізингових засадах складної техніки, що швидко технічно та економічно застаріває (наприклад, комп'ютерно-обчислювальної і розмножувальної техніки, транспортних засобів тощо).

Зворотний лізинг, який вище розглянуто як форму внутрішнього лізингу (відповідно до чинного законодавства України), з наукового погляду (за характером лізингових операцій) правомірніше буде вважати одним з видів лізингу операцій.

Організаційно-правові основи лізингу базуються на чинному законодавстві тієї чи іншої країни та укладених договорах. При цьому основною правовою формою регулювання взаємовідносин між суб'єктами лізингу служить укладений у встановленому порядку договір (угода).

Для організації лізингової діяльності всіх суб'єктів важливого значення набувають певні умови договору лізингу.

Типові умови договору лізингу:

1. Учасники лізингових операцій.
2. Об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його постачання.
3. Термін, на який укладається договір лізингу.
4. Розмір, склад і графік здійснення лізингових платежів, умови їх перегляду.
5. Умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно з чинним законодавством країни.
6. Умови повернення об'єкта лізингу в разі банкрутства лізингоодержувача.
7. Умови страхування об'єкта лізингу та його реєстрація.
8. Умови експлуатації та технічного обслуговування, ремонту та модернізації об'єкта лізингу, а також надання інформації про його технічний стан.
9. Умови повернення об'єкта лізингу або його викупу після закінчення строку дії договору і дострокового розірвання договору лізингу.
10. Відповідальність сторін (суб'єктів лізингу).
11. Дата та місце укладення договору.

Права та обов'язки лізингодавців і лізингоодержувачів визначені чинним законодавством України.

Лізингодавці мають право:

1. Контролювати умови експлуатації та цілеспрямованість використання об'єкта лізингу лізингоодержувачем.
2. Вимагати повернення переданого в лізинг майна в разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків лізингу.

3. Вимагати від лізингоодержувача покриття збитків, завданих внаслідок його помилкових дій чи бездіяльності.

Лізингодавці зобов'язані:

1. Передати лізингоодержувачу майно, що належить йому за правом власності.

2. Не втручатися в процес вибору лізингоодержувачем продавця майна та визначення специфікації об'єкта лізингу.

3. Своєчасно й у повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання щодо збереження об'єкта лізингу згідно з договором.

4. Прийняти об'єкт лізингу після строку дії договору, якщо такий об'єкт не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувачі мають право:

1. Відмовлятися від прийняття об'єкта лізингу в разі порушення строків договору та затримувати лізингові платежі до усунення порушення.

2. Вимагати від лізингодавця покриття збитків, завданих внаслідок його помилкових дій чи бездіяльності під час виконання договірних зобов'язань.

Лізингоодержувачі зобов'язані:

1. Прийняти і належним чином користуватися об'єктом лізингу, утримувати його згідно з погодженими умовами договору, з урахуванням фізичного спрацювання і зміни стану майна.

2. Своєчасно сплачувати лізингові платежі.

3. У разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу.

4. Надавати лізингодавцю відомості про технічний стан об'єкта лізингу та свій фінансовий стан.

5. Повернути об'єкт лізингу в разі відмови від реалізації свого права викупу об'єкта лізингу.

Об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору залишається власністю лізингодавця. У разі переходу права власності на об'єкт лізингу від лізингодавця до іншої особи договір лізингу зберігає свою правочинність відносно нового власника. Якщо ж лізингоодержувач стає банкрутом, то об'єкт лізингу відокремлюється від загального майна банкрута і має бути повернений лізингодавцю, який може розпоряджатися таким майном на власний розсуд.

Майно, продане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з відповідною поміткою («взято у фінансовий лізинг»). Майно, що береться за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця з відповідною поміткою та зараховується на позабалансовий рахунок лізингоодержувача з поміткою про отримання майна в лізинг.

У лізингових операціях беруть участь, як правило, п'ять суб'єктів:

1) виробник (постачальник, продавець);

2) лізингодавець;

- 3) лізингоодержувач;
- 4) банк;
- 5) страхова установа.

Усі витрати на утримання лізингового майна несуть або лізингодавець (за оперативним лізингом), або лізингоодержувач (за фінансовим лізингом). При цьому основними витратами останнього є лізингові платежі.

Елементний склад лізингових платежів:

- амортизаційні відрахування, тобто сума, що відшкодовується з кожного платежу у вигляді частини вартості об'єкта лізингу, який амортизується протягом періоду внесення лізингових платежів;
- плата за користування кредитними ресурсами (сума, яка сплачується лізингодавцю у вигляді відсотка за залучений їм кредит для придбання майна, що передається в лізинг);
- комісійна винагорода лізингодавцю за одержане в лізинг майно (у відсотках до його балансової вартості);
- відшкодування страхових платежів за договором страхування, якщо об'єкт застраховано лізингодавцем;
- компенсація інших витрат лізингодавця, передбачених договором лізингу.

За здійснення операцій міжнародного лізингу сплачується державне мито, податок на додану вартість та акцизний збір за ввезення об'єктів лізингу на митну територію країни.

Можливі *методи нарахування* лізингових платежів:

- метод фіксованої загальної суми, за яким сума лізингових платежів нараховується однаковими частинами протягом усього строку дії договору;
- метод авансу, який передбачає виплату авансової суми в узгодженому між сторонами розмірі. Решта суми розподіляється рівномірно чи іншим способом на весь строк дії договору лізингу;
- метод мінімальних платежів, під час застосування якого загальна сума лізингового платежу включає такі складові: амортизаційні відрахування від вартості об'єкта лізингу, плату за залучені кошти; комісійну винагороду; плату за додаткові послуги лізингодавця; вартість лізингового майна.

16.4 Виробнича потужність підприємства: характеристика, види і фактори формування

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (послуг, робіт) відповідно до встановленої номенклатури (асортименту) та її якості в умовах найбільш повного використання устаткування і виробничих площ, застосування прогресивної технології й організації виробництва. Виробнича потужність вимірюється в тих одиницях, в яких вона планується і враховується. У більшості випадків це *натуральні, умовно-натуральні і вартісні* вимірники за видами продукції, що виготовляється.

Розрізняють три види виробничої потужності: *проектну, фактично*

досягнуто, резервну. Виробничі потужності підприємства формуються під впливом безлічі факторів: номенклатури і якості продукції, кількості встановленого устаткування, розмірів і складу виробничих площ, можливого фонду часу роботи устаткування, трудомісткості продукції тощо.

Показниками ефективності використання виробничої потужності є:

- 1) коефіцієнт освоєння проектної потужності;
- 2) коефіцієнт використання фактично досягнутої потужності. Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства є ріст обсягів виробництва продукції.

Є два напрямки поліпшення використання виробничих потужностей.

1. Збільшення екстенсивного навантаження: скорочення простоїв устаткування і машин, підвищення змінності їхньої роботи, зниження питомої ваги непрацюючих машин і устаткування тощо.

2. Підвищення інтенсивного навантаження: технічне удосконалювання устаткування, підвищення якості вихідної сировини і матеріалів, впровадження нових технологій, використання прогресивних форм організації виробництва і праці.

При цьому необхідно враховувати дві важливі обставини: по-перше, використання факторів екстенсивного характеру не вимагає капіталовкладень, хоча має обмеження у вигляді календарного фонду часу; по-друге, використання факторів інтенсивного характеру вимагає значних капіталовкладень і практично не має обмежень за тимчасовим фактором.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом багатьох чинників. Головним з них є:

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що виготовляється;
- кількість встановленого устаткування, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року;

- прогресивні техніко-економічні норми продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється (послуг, що надаються).

Фактори, які впливають на величину виробничої потужностей. Процес формування і використання виробничої потужності складний і залежить від багатьох взаємопов'язаних факторів. Різниця між ними полягає у тому, що одні фактори впливають на збільшення виробничих потужностей, а інші дають змогу оцінити рівень її використання. Це зумовлює необхідність системного підходу до їх розгляду, що в кожному конкретному випадку визначив вплив на збільшення та використання виробничих потужностей і допоможе встановити між ними існуючі зв'язки і джерела утворення резервів підвищення ефективності виробничих потужностей підприємств. Для вивчення факторів що впливають на величину виробничої потужності підприємства, необхідний аналіз і класифікація їх відповідно до оновлених елементів процесу виробництва – засобів праці, предметів праці і самої пра-

ці. При класифікації вони можуть бути розділені на дві групи: фактори які впливають на розширення фронту роботи, і фактори, які позначаються на підвищенні продуктивності технологічного устаткування і робочих місць.

Розширення фронту роботи залежить насамперед від кількості технологічного устаткування і робочих площ. Їх збільшення створює умови для розширення виробництва в просторі. Устаткування і робочі місця необхідно добирати так, щоб їхня структура відповідала структурі машиномісткості (трудомісткості) виробів, які виготовляються, тобто щоб був досягнутий максимальний рівень узгодженості продуктивності устаткування і пропускнуої здатності різних робочих місць. Певне співвідношення повинно існувати між виробничими потужностями дільниць і цехів підприємства.

Отже, виробнича потужність не відображає сумарної енергетичної потужності підприємства і не складається із сум потужностей окремих робочих машин. Вона залежить від рівня пропорційності який визначається відповідністю структури устаткування і робочих місць структурі машиномісткості (трудомісткості) виробів що виготовляються.

Однією із найважливіших умов виробництва, яке здійснюється системою машин, є дотримання норм і пропорцій між їх кількістю, розмірами і робочими швидкостями. Порушення принципу пропорційності в побудові системи машин призводить до зменшення масштабу виробництва порівняно з тим, який міг би бути при цій кількості машин і робочих місць, а також до зниження використання робочого апарату підприємства.

Вплив пропорційності на величину виробничої потужності підприємства зумовлюється і тим, що процес виготовлення продукції багатостадійний і здійснюється шляхом комбінування різнорідних машин, робочих місць, дільниць та цехів.

Визначаючи виробничу потужність, систему машин необхідно розглядати як сукупний механізм, побудований на основі принципу пропорційності.

Фактори підвищення продуктивності машин (робочих місць) пов'язані, головним чином, з поліпшенням якісного складу технологічного устаткування. Продуктивність машин і устаткування також залежить від якості предметів праці. Чим вища якість заготовок, напівфабрикатів, тим менше потрібно часу для їх обробки, тим більше підприємство зможе виготовити продукції, а отже, тим вища його виробнича потужність.

Значний вплив на збільшення продуктивності машин має удосконалення технологічного процесу. Впровадження прогресивної технології дає змогу інтенсифікувати виробничий процес, тобто скоротити як машинний, так і загальний час виготовлення виробу.

Кваліфікація працівників також впливає на продуктивність машин.

Систематичне підвищення загальної і технічної освіти, удосконалення виробничих навичок працівників підприємства і на цій основі підвищення рівня їхньої кваліфікації створює сприятливі соціальні передумови для збільшення продуктивності засобів праці. Укомплектування підприємств кваліфікованими працівниками прискорює освоєння сучасної техні-

ки, дає змогу максимально використовувати її потенційні можливості, ширше впроваджувати прогресивні технологічні процеси і тим самим систематично збільшувати виробничі потужності підприємств.

Отже, фактори збільшення виробничої потужності підприємства пов'язані з усіма виробничими процесами виробничого процесу виробництва. Із засобами праці цей зв'язок виявляється у кількісному і якісному аспектах, з предметами праці та самою працею - тільки в якісному.

Зростання виробничих потужностей підприємства, зумовлене дією факторів, що впливають на підвищення продуктивності технологічного устаткування робочих місць, знаходить своє відображення у величині машиномісткості (трудомісткості) продукції, яка виготовляється. Знаючи величину і структуру машиномісткості (трудомісткості) продукції, а також ступінь відповідності її структурі парку устаткування і робочих місць, можна визначити можливий приріст випуску продукції за рахунок використання резервів збільшення виробничої потужності окремих підрозділів і підприємства в цілому.

У загальному вигляді класифікація факторів, що впливають на величину виробничої потужності підприємства, зображена на рис. 16.3. Особливістю цих факторів є те, що для здійснення заходів, пов'язаних з ними, потрібні капітальні вкладення.

Цілком іншу природу мають фактори, які впливають на використання виробничої потужностей. Заходи, пов'язані з ними, спрямовані в основному на використання резервів, мають організаційний характер і не вимагають великих капітальних вкладень в основне виробництво. Ці фактори можна розділити на соціально-економічні і організаційно-технічні.

Кількісний вираз факторів які впливають на поліпшення використання виробничих потужностей, виявляється у співвідношенні часу роботи і часу втрат у плановому періоді. Ці фактори діють у сфері організації функціонування засобів праці в часі. Більш повному використанню виробничих потужностей сприяє скорочення часу непродуктивної роботи обладнання.

Втрати часу поділяються на регламентовані та не регламентовані. Регламентовані втрати часу (підготовчо-завершальні роботи, ремонт устаткування, обідні перерви, неробочі зміни і дні, а також вихідні дні) передбачені діючим нормативами.

Нерегламентовані втрати часу – цілозмінні та внутрішньозмінні простої устаткування. Цілозмінні простої, як правило, зумовлюються впливом соціально економічних факторів. Внутрішньозмінні простої залежать в основному від організаційно технічних факторів.

Аналіз суті й особливостей вияву факторів, що впливають на рівень використання виробничих потужностей підприємства дає змогу дає змогу функціонально їх класифікувати на внутрішні і зовнішні.

Така класифікація може бути застосована при оцінці внутрішньо заводських резервів використання виробничих потужностей. Керуючись нею можна виявити резерви в їх сукупності, визначити питому вагу кожного з них, а також дати їм кількісну оцінку.

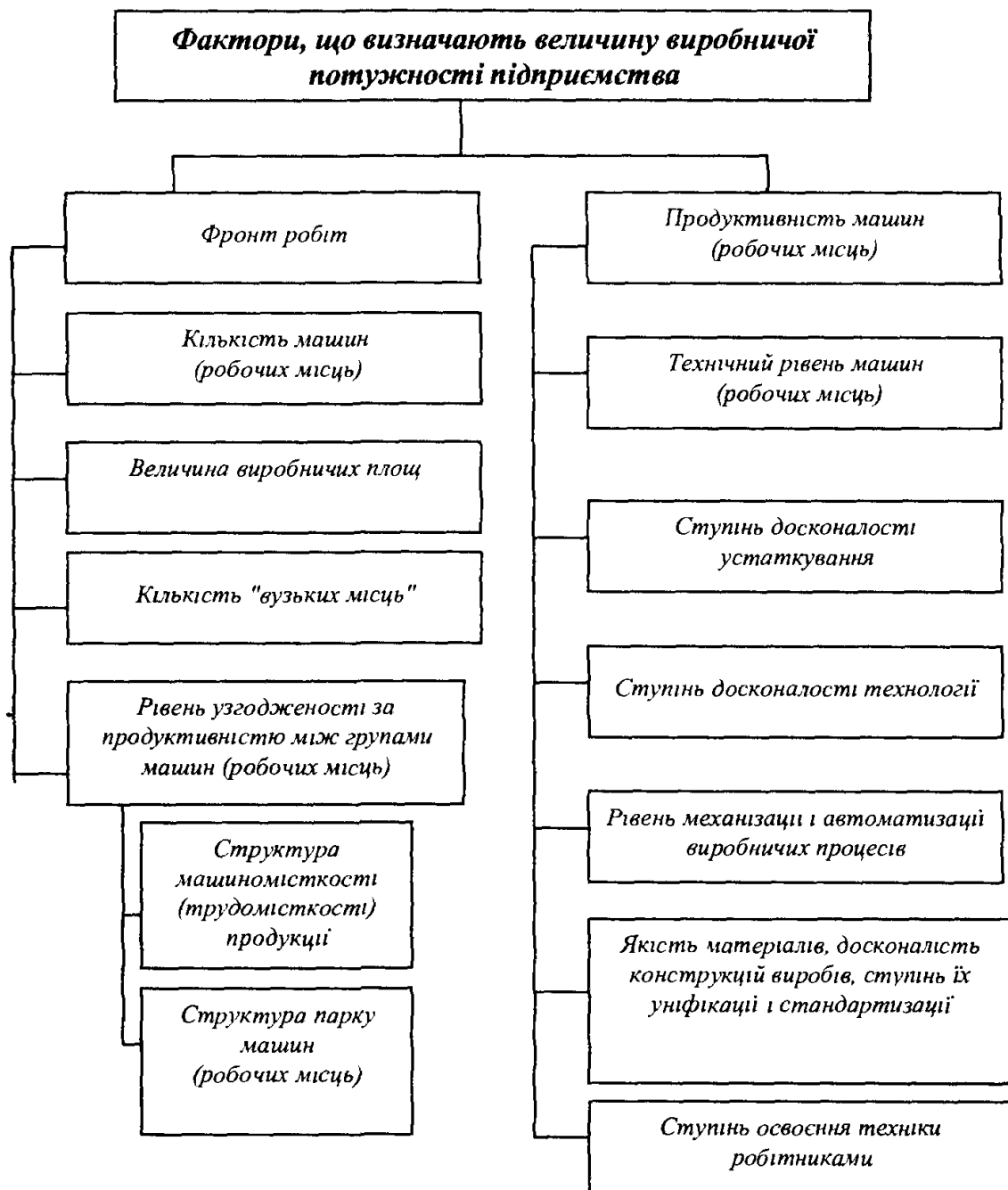


Рисунок 16.3 – Класифікація факторів, що визначають величину виробничої потужності підприємства

Аналіз і класифікація факторів дають змогу чітко розмежувати такі поняття як «випуск продукції», «використання виробничої потужності», «розвиток виробничої потужності», а також сформулювати більш досконалі методологічні принципи обґрунтування виробничої потужності. Закономірність дії і впливу факторів, що впливають на величину і використання виробничих потужностей підприємств, не зазнає змін у зв'язку з переходом до ринкових умов. Більше того, вони є методологічною передумовою виявлення ефективного використання наявних резервів в обох аспек-

тах (величини і рівня використання), оскільки саме в ринкових умовах мобілізація внутрішніх резервів збільшення і поліпшення використання виробничих потужностей підприємства виступає важливим фактором підвищення ефективності їх роботи.

Широке розгортання ринкових відносин, підвищення рівня інтенсифікації виробництва зумовлюють необхідність більш повного й оперативного залучення до господарського обігу резервів виробничих потужностей. Це вимагає розробки ефективних заходів і методів їх виявлення на всіх стадіях виробничого процесу з врахуванням використання величини виробничої потужності підприємства і його підрозділів.

При обчисленні потужності важливо враховувати якісні характеристики потужнісних ресурсів. З цією метою мають бути створені два класифікатори: устаткування і робочих місць.

Важливим моментом в удосконаленні методів визначення виробничих потужностей є отримання вихідної інформації шляхом застосування уніфікованих форм. Уніфікація форм охоплює два напрямки:

- встановлюються єдині форми, в яких представлені розрахунки виробничих потужностей усіх видів виробництв;

- виділяється строго визначена сукупність форм, в яких представлені розрахунки виробничих потужностей підрозділів різних видів ієрархії: низького рівня і високого рівня.

Виробнича потужність підприємства є величиною змінною. Вона залежить від умов діяльності підприємства і встановлюється тільки на певний момент.

Основним завданням розрахунку виробничої потужності підприємства є визначення потенціальної можливості підприємства виготовляти максимальну кількість продукції, а також виявлення і використання резервів пов'язаних з технічним прогресом і удосконаленням організації виробництва з метою збільшення випуску продукції.

Це завдання може бути забезпечене шляхом впровадження в практику якісно нових методів обчислення виробничих потужностей із застосуванням сучасної електронно-обчислювальної техніки.

Своєю чергою використання електронно-обчислювальних машин і нових методів обчислення виробничих потужностей зумовлюють необхідність розв'язання комплексу задач, пов'язаних з формуванням вхідної і вихідної інформації, введення в обіг нових понять. Серед них треба виділити такі: потужнісні ресурси підприємства, форми виробничо-технологічної організації потужнісних ресурсів, централізація інформації.

У широкому розумінні основу потужнісних ресурсів становлять робочі місця, на яких виконуються роботи при допомозі машин і механізмів або ручним способом з використанням механізованого інструменту та інших нескладних знарядь праці. У першому випадку потенційна можливість робочого місця визначається пропускною здатністю устаткування, а в другому – обсягом робіт, які виконує робітник. Отже, потужнісні ресурси – це сукупність устаткування і робочих місць, які організовано функціонують у про-

цесі виробництва продукції в тому чи іншому виробничому підрозділі. При такому трактуванні суті потужнісних ресурсів устаткування і робочі місця різною мірою беруть участь у формуванні величини виробничої потужності.

16.5 Методичні принципи розрахунку виробничих потужностей підприємства

Виробнича потужність розраховується відповідно до *галузевих особливостей*. Разом з тим, діють *загальні методичні принципи* її розрахунку для більшості галузей промисловості:

1. Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. При цьому проводять можливі «звуження» номенклатури шляхом об'єднання окремих виробів у групи відповідно до конструкторсько-технологічної єдності і виділення для них базового представника.

2. Виробнича потужність підприємства встановлюється виходячи з потужності головних цехів основного виробництва, з урахуванням ліквідації вузьких місць і можливої внутрішньозаводської кооперації. Головними є ті виробничі підрозділи, що виконують головні технологічні процеси, які мають вирішальне значення для забезпечення випуску профільної продукції. У машинобудуванні такими цехами є механообробні, ливарні і ковальсько-пресові цехи. У розрахунки виробничої потужності підприємства включається все діюче і недіюче устаткування (недіюче через несправність, ремонт або модернізацію; через перебування на складі, але підлягає введенню в експлуатацію в плановому періоді; через його перебування в наднормативних резервах).

3. Виробнича потужність підприємства розраховується за технічними і проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами випуску продукції з сировини, з урахуванням прогресивності технології і досконалості організації виробництва.

4. Для розрахунку виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий фонд часу (кількість годин). На підприємствах з безперервним процесом виробництва таким фондом є календарний фонд (8760 годин = 365*24) за винятком часу, який необхідний для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування. Для підприємств з дискретним виробництвом цей фонд часу визначають виходячи з фактичного режиму роботи основних цехів і встановленої тривалості робочих змін у годинах, з урахуванням часу на проведення ремонту устаткування.

5. У найбільш загальному вигляді виробнича потужність головного цеху, ділянки або групи однакового устаткування з виготовлення однорідної продукції може бути визначена за однією з формул:

$$N_i = a_i T_p m \quad \text{або} \quad N_i = \frac{T_p m}{t_i}, \quad (16.1)$$

де N_i – потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;
 a_i – продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру i -ої продукції в годину;
 T_p – річний фонд часу роботи устаткування;
 m – середньорічна кількість устаткування;
 t_i – трудомісткість виготовлення одиниці продукції, год.

6. Визначення виробничої потужності підприємства завершують складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує в остаточному підсумку вихідну потужність:

$$N_{\text{вих}} = N_{\text{вх}} + N_{\text{отм}} + N_p + N_{\text{ин}} + N_{\text{е}}, \quad (16.2)$$

де $N_{\text{вх}}$ – вхідна потужність;
 $N_{\text{отм}}$ – збільшення потужності в зв'язку з виконанням плану організаційно-технічних заходів;

N_p – нарощування потужності шляхом реконструкції;
 $N_{\text{ин}}$ – зміна (збільшення або зменшення) потужності в зв'язку зі зміною номенклатури продукції;

$N_{\text{е}}$ – зменшення виробничої потужності в зв'язку з її вибуттям.

Ефективна виробнича діяльність підприємства потребує стабільної роботи виробничих потужностей, запобігання виникнення кризових ситуацій, що є можливим за умови створення резервних виробничих потужностей. Результатом вивчення методологічних засад формування та регулювання виробничої потужності підприємства мають бути знання і вміння встановлення резервних потужностей на промисловому підприємстві, ефективного і динамічного регулювання змін у резервах виробничих потужностей підприємств різних галузей економіки України.

Прибуткова діяльність підприємства передбачає постійне підвищення ефективності використання виробничих потужностей. Визначення характерних ознак динаміки виробничих потужностей підприємства можливе на основі відповідних показників.

У практиці господарювання рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається двома показниками:

1) *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношенням величин поточної і проектної потужності);

2) *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношенням річного випуску продукції і середньорічної її величини).

На сьогодні в Україні рівень використання виробничих потужностей підприємства в більшості галузей економіки, насамперед у промисловості, складає менше 50 %, а проектні потужності, як правило, вчасно (у нормативні терміни) не освоюються.

Способи більш ефективного використання виробничих потужностей ті самі, що й основних фондів підприємства. Варто лише підкреслити, що для корінного поліпшення рівня використання наявних потужностей більшості підприємств, необхідно якнайшвидше адаптувати й оновити техніко-технологічну базу виробництва, перебороти його спад, стабілізувати і поступово нарощувати обсяги конкурентоспроможної продукції, що користується попитом на вітчизняному і світовому ринках (рис. 16.4).

Питання для закріплення матеріалу

1. Загальна характеристика техніко-технологічної бази підприємства.
2. Сучасні тенденції розвитку техніко-технологічної бази підприємств.
3. Порівняльна характеристика традиційного й інноваційного типів виробництва.
4. Показники оцінки технічного рівня підприємств.
5. Система організаційно-економічного управління технічним розвитком підприємства.
6. Можливі і найбільш ефективні методи технічного розвитку підприємства.
7. Проблеми планування розвитку підприємства.
8. Сутність і об'єктивна необхідність застосування лізингу як нової форми відновлення і розвитку технічної бази підприємства (організації).
9. Загальні методичні принципи визначення виробничої потужності підприємств.
10. Передумови і способи більш ефективного використання виробничих потужностей підприємств промисловості України.

Тести до теми 16

1. Технічний розвиток підприємства – це...
 - а) процес створення нових та удосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки;
 - б) процес удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, зорієнтований на кінцеві результати його господарської діяльності;
 - в) процес формування та удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, зорієнтований на досягнення науки і техніки;
 - г) процес формування та удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, зорієнтований на кінцеві результати його господарської діяльності.

2. До показників, що характеризують рівень прогресивності технології, відносять...
 - а) середній вік застосовуваних технологічних процесів;
 - б) середній строк експлуатації устаткування;

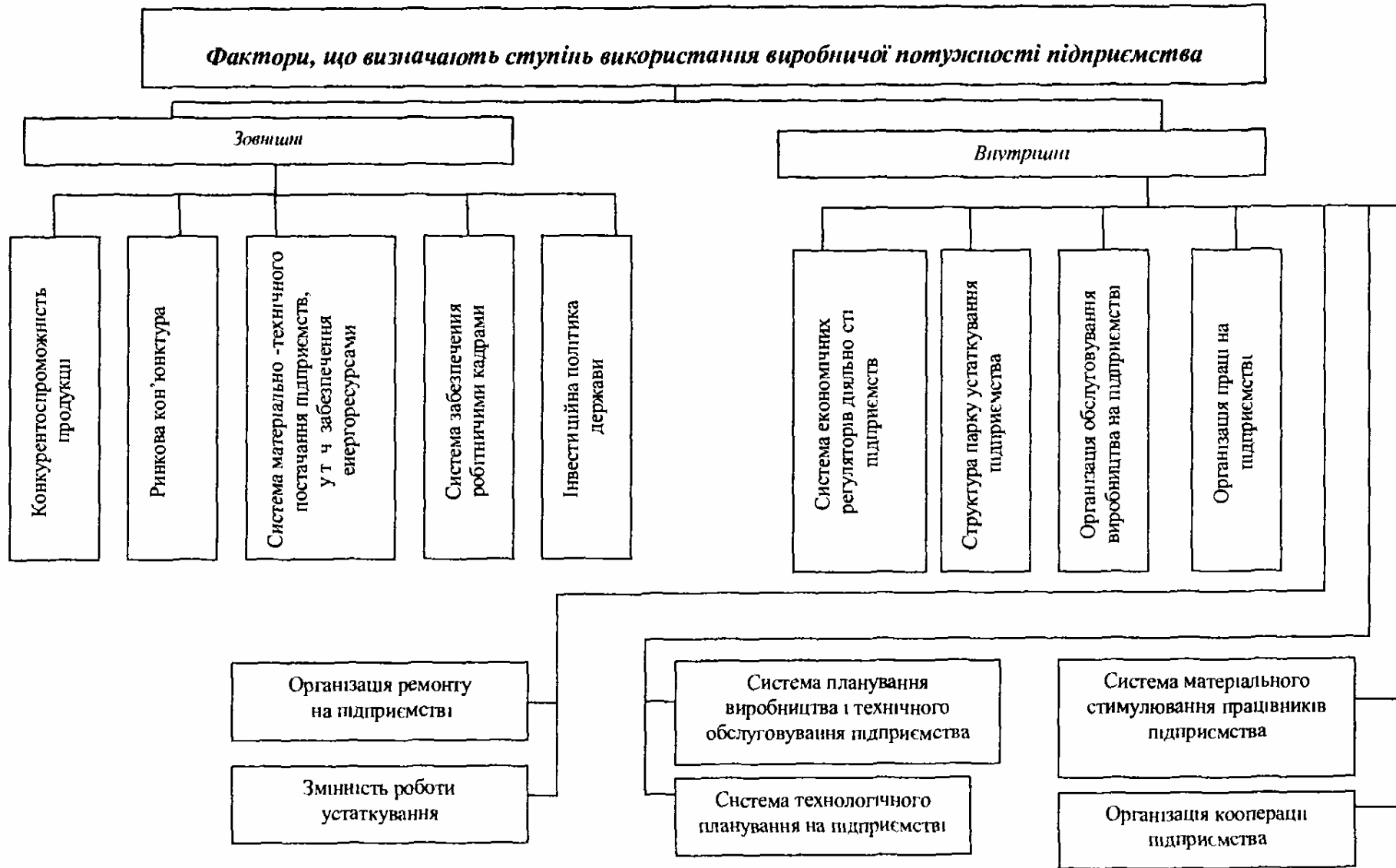


Рисунок 16.4 – Фактори, що визначають ступінь використання виробничої потужності підприємства

- в) надійність устаткування;
- г) продуктивність устаткування.

3. Виробнича потужність підприємства – це...

- а) річний випуск продукції заздалегідь визначеної номенклатури, асортименту та якості за умов повного використання устаткування та виробничих площ;
- б) середньорічна вартість основних фондів виробничого призначення;
- в) максимально можливий річний випуск продукції в номенклатурі та асортименті за умов найповнішого використання виробничого устаткування;
- г) продуктивність наявного устаткування.

4. Коефіцієнт освоєння проектної потужності відображає співвідношення...

- а) обсягу випуску продукції та середньорічної виробничої потужності підприємства;
- б) обсягу випуску продукції та проектної потужності підприємства;
- в) обсягу випуску продукції та норми її випуску;
- г) проектної виробничої потужності підприємства та річного обсягу випуску продукції.

5. Об'єкт лізингу – це...

- а) елементи активної частини основних фондів (рухоме і нерухоме майно);
- б) природні об'єкти (земельні ділянки, ліс, мисливські угіддя, водоймища тощо).

6. Підтримування техніко-технологічної бази підприємства здійснюється за рахунок проведення:

- а) капітального ремонту устаткування (так/ні);
- б) технічного доозброєння діючого підприємства (так/ні);
- в) реконструкції діючого підприємства (так/ні);
- г) розширення діючого підприємства (так/ні);
- д) заміни спрацьованого устаткування (так/ні).

7. До показників, що характеризують технічний рівень устаткування, відносять:

- а) коефіцієнт змінності роботи устаткування (так/ні);
- б) продуктивність устаткування (так/ні);
- в) коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування (так/ні);
- г) напруженість використання устаткування (так/ні);
- д) середній строк експлуатації (так/ні).

8. Зміст програми технічного розвитку підприємства визначається:

- а) загальною стратегією підприємства (так/ні);

- б) сукупністю конкретних заходів технічного розвитку (так/ні);
- в) сучасними досягненнями науки і техніки (так/ні);
- г) забезпеченням його необхідними ресурсами (так/ні).

9. Рівень використання устаткування за продуктивністю визначає:

- а) коефіцієнт інтенсивності навантаження устаткування (так/ні);
- б) коефіцієнт екстенсивності завантаження устаткування (так/ні);
- в) інтегральний коефіцієнт навантаження устаткування (так/ні);
- г) коефіцієнт змінності устаткування (так/ні).

10. Дві взаємозалежні ознаки лізингу, що визначають два основних види лізингу, це:

- а) за складом учасників угоди;
- б) за типом майна;
- в) за ступенем окупності;
- г) за умовами амортизації;
- д) за обсягом обслуговування;
- е) за сектором ринку;
- ж) за податковими і амортизаційними пільгами;
- з) за характером лізингових платежів.

11. Розвиток техніко-технологічної бази підприємства здійснюється шляхом...

- а) капітального ремонту устаткування;
- б) технічного переозброєння підприємства;
- в) модернізації;
- г) заміни спрацьованого устаткування новим такого самого технічного рівня;
- д) реконструкції.

12. Модернізація виробничих потужностей підприємства передбачає...

- а) повне або часткове переобладнання основних фондів;
- б) вилучення з експлуатації фізично спрацьованих і технічно застарілих засобів праці;
- в) суттєві удосконалення діючого виробничого устаткування;
- г) відшкодування нормального фізичного спрацювання конструктивних елементів засобів праці та максимально можливе відновлення їхніх первісних техніко-експлуатаційних параметрів;
- д) запобігання техніко-технологічному старінню окремих видів засобів праці і підвищення їхніх техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог виробництва.

13. При проведенні реконструкції діючого підприємства при необхідності можуть бути...

- а) збудовані нові виробничі об'єкти допоміжного або обслуговуючого

призначення;

б) збудовані окремі виробничі об'єкти на нових земельних ділянках за затвердженим початковим проектом;

в) впроваджені нові технології, модернізовано та замінено фізично спрацьоване і технічно застаріле устаткування;

г) проведено повне або часткове розширення цехів основного виробництва.

14. Які з нижченаведених показників характеризують ступінь технічної оснащеності праці персоналу?

- а) фондоозброєність праці;
- б) трудомісткість продукції;
- в) продуктивність праці;
- г) приріст фондоозброєності;
- д) приріст продуктивності праці.

15. Лізинг – це...

- а) володіння майном на правах власності;
- б) оренда (користування майном без права власності);
- в) кредит;
- г) розстрочка;
- д) прокат.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Визначення і порівняння фондоозброєності та механоозброєності праці на підприємствах.

На підставі вихідних показників, наведених у таблиці:

Таблиця – Вихідні показники для розрахунку рівня фондо- і механоозброєності праці на окремих підприємствах:

Показник	Підприємство А		Підприємство Б		Підприємство В	
	базовий рік	розрахунковий рік	базовий рік	розрахунковий рік	базовий рік	розрахунковий рік
Балансова вартість виробничих основних фондів, тис. грн	13695	68491	167700	179100	15875	15602
У тому числі вартість машин та устаткування, тис. грн	6294	29146	77142	82386	6670	6864
Загальна чисельність персоналу, чол.	3574	3070	1680	1700	397	374
У тому числі: робітників, чол.	2860	2488	1346	1360	332	316

- 1) розрахувати рівень фондо- і механоозброєності праці та його динаміку за порівнювані роки за кожним підприємством;
- 2) порівняти розраховані показники й зробити загальний висновок щодо рівня фондо- та механоозброєності праці на зазначених підприємствах.

Розв'язання:

1. Визначаємо *фондоозброєність праці*, яка обчислюється діленням балансової вартості основних виробничих фондів на загальну чисельність персоналу, за формулою

$$\text{ФОЗП} = \frac{БВ_{\text{овф}}}{Ч_n}$$

Для підприємства А у базовому році фондоозброєність праці дорівнює

$$\text{ФОЗП} = \frac{13695}{3574} = 3,83 \text{ грн/чол.}$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

2. *Механоозброєність праці* – відношення вартості машин та устаткування до облікової чисельності робітників. Обчислюється за формулою:

$$\text{МОЗП} = \frac{БВ_{\text{машин}}}{Ч_p}$$

Для підприємства А у базовому році механоозброєність праці дорівнює:

$$\text{МОЗП} = \frac{6294}{2860} = 2,20 \text{ грн/чол.}$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

3. Зіставлення показників фондоозброєності за базовий та розрахунковий роки шляхом введення *індексу зростання* робить можливим виявлення їх динаміки:

$$i_{\text{ФОЗП}} = \frac{\text{ФОЗП}_{\text{розрах.}}}{\text{ФОЗП}_{\text{баз.}}}$$

Для підприємства А значення індекса зростання дорівнює:

$$i_{\text{ФОЗП}} = \frac{22,31}{3,83} = 5,83$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

Таблиця – Рівень фондо- і механоозброєності на підприємствах

Показник	Підприємство		
	А	Б	В
Фондоозброєність праці			
базовий рік	3,82	99,82	39,99
розрахунковий рік	22,31	105,35	41,72
індекс зростання	5,83	1,06	1,04
Механоозброєність праці			
базовий рік	2,20	57,31	20,27
розрахунковий рік	11,71	60,58	21,72
індекс зростання	5,32	1,06	1,07

Задача 2. Визначення та аналіз рівня прогресивності технології на підприємствах. На одногалузевих підприємствах А і Б застосовуються різноманітні технологічні процеси, які характеризуються техніко-економічними показниками, наведеними в таблиці.

Для визначення інтегрального рівня технології треба брати до уваги наступну вагомість окремих показників: коефіцієнт використання металу – 0,45; частина заготівельної стадії технології – 0,35; частка продукції, виготовленої за новою технологією – 0,20.

1. Визначити структуру стадій технологічних процесів за трудомісткістю й частку продукції, що виготовляється за допомогою нових технологічних процесів за відповідні роки на обох підприємствах.

2. Обчислити інтегральний рівень технології за зазначеними в таблиці показниками підприємств А і Б та індекс його зростання за 2008–2010 рр.

Таблиця – Основні техніко-економічні показники технологічних процесів, що застосовуються на підприємствах А і Б

Показник	Підприємство А			Підприємство Б		
	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Трудомісткість річної програми виробів за стадіями технологій, тис. нормо-год:						
– заготівельна;	2016	2174	2387	1142	1302	1494
– механообробна;	3024	2985	2984	2592	2381	2301
– складальна;	2160	2121	2089	1066	1177	1285
– разом	7200	7280	7460	4800	4860	4980
Трудомісткість продукції, що виготовляється за допомогою нових технологічних процесів, тис. нормо-год	1510	1675	1865	768	884	986
Коефіцієнт використання металу	0,68	0,70	0,71	0,64	0,65	0,67

Розв'язання:

1. Структура стадій технологічних процесів за трудомісткістю визначається за допомогою питомої ваги (частки) окремих стадій у загальній чисе-

льності сукупності (трудомісткості) за формулою:

$$\gamma = \frac{T_{\text{стадья}}}{T_{\text{загальна}}} \times 100\%$$

Питома вага заготівельної стадії у структурі технологічного процесу підприємства А у 2008 році дорівнює:

$$\gamma = \frac{2016}{7200} \times 100\% = 28\%$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

2. Частка продукції, що виготовляється за допомогою нових технологічних процесів, розраховується аналогічно структурі стадій технологічних процесів за трудомісткістю. Формула має вигляд:

$$\gamma_{\text{новитехнологь}} = \frac{T_{\text{новитехнологь}}}{T_{\text{загальна}}} \times 100\%$$

Частка продукції, що виготовляється за допомогою нових технологічних процесів на підприємстві А у 2008 році, дорівнює:

$$\gamma_{\text{новитехнологь}} = \frac{1510}{7200} \times 100\% = 20,97\%$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

3. Коефіцієнт рівня прогресивності технології ($k_{пт}$) можна визначити, скориставшись формулою:

$$k_{пт} = q_{\text{вм}} \times K_{\text{вм}} + q_{\text{зс}} \times K_{\text{зс}} + q_{\text{нт}} \times K_{\text{нт}}$$

де $q_{\text{вм}}$; $K_{\text{вм}}$ – коефіцієнт вагомості й відносне значення коефіцієнта використання металу відповідно;

$q_{\text{зс}}$; $K_{\text{зс}}$ – коефіцієнт вагомості й відносне значення частки заготівельної стадії технології відповідно;

$q_{\text{нт}}$; $K_{\text{нт}}$ – коефіцієнт вагомості й відносне значення частки продукції, що виробляється за допомогою нової технології відповідно.

На підприємстві А у 2008 році цей показник дорівнює:

$$k_{пт} = 0,45 \times 0,68 + 0,35 \times 0,28 + 0,2 \times 0,2097 = 0,306 + 0,098 + 0,04194 = 0,44594 \sim 0,446$$

4. Індекс зростання обчислюється за формулою:

$$i = k_{пт}^n / k_{пт}^b$$

На підприємстві А у 2008 році цей показник дорівнює

$$i = 0,482 / 0,446 = 1,08$$

Інші значення показника зведені до підсумкової таблиці.

Таблиця – Рівень прогресивності технології на підприємствах

Показник	Підприємство А		Підприємство Б	
	2008 р.	2010 р.	2008 р.	2010 р.
Структура стадій технології, %				
– заготівельна	28,0	32,0	23,8	30,0
– механообробна	42,0	40,0	54,0	44,0
- складальна	30,0	28,0	22,2	25,8
Частка продукції, що виготовляється за допомогою нових технологічних процесів, %	20,97	25,00	16,00	19,80
Коефіцієнт рівня прогресивності технології	0,446	0,482	0,403	0,447
Індекс зростання інтегрального рівня технології	-	1,08	-	1,11

ТЕМА 17 МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ І ВИРОБНИЧА ЛОГІСТИКА

17.1 Змістовна характеристика матеріально-технічного забезпечення

У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню. Для цього організується матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і купівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання й видачі окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплектним і з мінімальними витратами. Виконує цю роботу відділ матеріально-технічного постачання.

Матеріально-технічне забезпечення є формою розподілу коштів виробництва на основі організаційних зв'язків та угод між постачальниками і споживачами безпосередньо або через посередника. Воно значною мірою визначає результативність виробництва, виявляючи безпосередній вплив на використання виробничих фондів, ритмічність виробництва, собівартість, продуктивність праці, тривалість виробництва та інші показники.

З переходом до ринкової економіки відбулися істотні зміни на ринку, були втрачені функції державного розподілу матеріальних ресурсів. З'явилася велика кількість дрібних посередницьких структур, що функціонують в обмежених секторах ринку і беруть на себе певну частину обороту ресурсів, а, отже, становлять конкуренцію не тільки собі подібним, але й великим оптовим посередникам (принаймні, в частині одержання замовлень). Нині оборот продукції виробничо-технічного призначення базується на ринковому співвідношенні платоспроможного попиту та пропозиції, набуваючи рис ринкового розподілу.

Функції служб постачання підприємств включають:

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

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

в) організацію і планування постачання підприємства, цехів, ділянок продукцією;

г) оперативне регулювання руху матеріальних ресурсів на основі обліку і контролю;

г) контроль за використання матеріальних ресурсів і розробка заходів по підвищенню ефективності цього процесу;

д) удосконалення організації матеріально-технічного постачання.

Однією з найважливіших функцій відділу матеріально-технічного постачання є планування постачання за всіма видами продукції. Для розробки плану МТП необхідні:

– виробнича програма і об'єм поставок продукції;

– норми витрат і запасів матеріалів, строки зносу інструменту, запасних частин та інших ресурсів, завдання по економії матеріалів;

– заявки і розрахунки потреб підрозділів у різних допоміжних матеріалах;

– дані про залишки матеріалів в цехах, в незавершеному виробництві на початок і кінець планового періоду;

– дані про ціни, тарифи на перевезення, умови поставки, інші нормативні документи;

– номенклатура продукції;

– дані про фактичні залишки матеріалів на складах про витрати їх в минулому періоді та інші дані про стан МТП.

Далі при плануванні МТП виконуються розрахунки потреби в матеріальних ресурсах. При цьому розрізняють потребу до видатку й потребу до завантаження. Потреба до видатку показує кількість матеріалів, яка необхідна підприємству для виконання виробничої програми та інших робіт (будівництво, ремонт).

Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями й постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками, має ті переваги, що вона забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються передусім ті матеріально-технічні ресурси, які потрібні постійно та у великій кількості, а також вироби за індивідуальними замовленнями, та складне устаткування. Проте вся номенклатура матеріально-технічних ресурсів, потрібних у виробництві, яка сягає іноді десятків тисяч найменувань і типорозмірів, не може по-

ставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні у невеликій кількості, періодично або нерегулярно, економніше буває купувати в посередників – оптових фірм і магазинів. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій споживачів.

Нерегулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів, передовсім з однорідними стандартизованими властивостями, може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін.

Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умов масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості тих самих матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і нових постачальників (освоєння нової продукції, заміна та вдосконалення технологічних систем, нове будівництво тощо). Проте і без цього може виявитися потреба замінити окремих постачальників, розширити їхнє коло. Тому важливою є проблема вибору постачальників.

Вибираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, слід урахувати низку чинників, у тім числі: відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства в матеріалах, якість і ціну останніх, репутацію постачальника, його територіальну віддаленість та оперативність поставок, швидкість реакції на потреби покупця, умови розрахунків, можливість надання кредиту тощо. Ці характеристики постачальників ретельно аналізуються й вибирається той партнер, який забезпечує найліпші умови постачання за мінімальних витрат.

Між постачальником і споживачем матеріально-технічних ресурсів укладається договір, що регламентує всі умови постачання: кількість, якість, ціну товарів, термін доставки, форму розрахунків, відповідальність за порушення договору. Матеріально-технічні ресурси поступають на склад підприємства, з якого далі подаються в цехи й на робочі місця.

Об'єкти техніки (машини, устаткування, пристрої тощо), які потрібні епізодично, зберігаються на складі підприємства до моменту введення в експлуатацію. Щодо матеріалів, то постачання таких на робочі місця є регулярним і вважається завершальним етапом матеріально-технічного забезпечення. Воно здійснюється за певною системою. Для кожного цеху чи іншого підрозділу службою матеріально-технічного забезпечення встановлюється ліміт витрат матеріалів на підставі норм витрат і планового обсягу робіт. У межах ліміту матеріали видаються зі складу цехам.

17.2 Форми і системи матеріально-технічного забезпечення

Залежно від типу виробництва застосовуються різні системи лімітування та забезпечення цехів матеріалами. На підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва поширено *децентралізовану (пасивну) систему постачання цехів*. Склад видає матеріали на підставі разових вимог цехів, які

самостійно їх одержують і транспортують. За умов масового та великосерійного виробництва зі стабільною номенклатурою продукції і ритмічним споживанням матеріалів застосовується *централізована (активна) система забезпечення робочих місць*. Склад доставляє матеріали в цех безпосередньо на робочі місця в потрібній кількості й у належний час згідно з календарним графіком у межах встановленого ліміту. Централізована система дає змогу ефективніше використовувати складські приміщення, транспортні засоби, успішніше механізувати та автоматизувати транспортно-складські операції.

У США та інших країнах заходу з 80-х років широко використовується нова логістична система ОПТ (Optimized Production Technology) – оптимізована виробнича технологія, розроблена ізраїльськими та американськими вченими. У ній набули подальшого розвитку на якісно новій основі ідеї, закладені в поширених системах «Канбан» та МРП. Основний принцип *системи ОПТ* – виявлення у виробництві «вузьких» місць, або, за термінологією її творців, критичних ресурсів. Критичними ресурсами можуть бути, наприклад, запаси сировини та матеріалів, машини й устаткування, технологічні процеси, персонал. Від ефективності використання критичних ресурсів залежать темпи розвитку виробничої системи, тоді як підвищення ефективності використання решти ресурсів, тобто некритичних, на розвитку системи практично не позначається. Творці системи ОПТ стверджують, що втрати критичних ресурсів негативно впливають на виробництво в цілому, а економія некритичних ресурсів не дає реальної користі виробництву з огляду на кінцеві результати. Для кожного виробництва в середньому потрібно 5 критичних ресурсів. Фірми, що використовують систему ОПТ, не намагаються забезпечити стовідсоткове завантаження робітників, зайнятих на некритичних операціях, оскільки інтенсифікація праці цих виконавців призведе до зростання незавершеного виробництва та інших небажаних наслідків. Фірми заохочують використання робітниками резерву робочого часу на підвищення кваліфікації, заняття в гуртках якості та ін.

У системі ОПТ в автоматизованому режимі вирішуються деякі завдання оперативного й короткострокового управління виробництвом, у тому числі формування виробничого графіка на один день, тиждень тощо. При розробленні графіка, близького до оптимального, використовують критерії забезпеченості замовлень сировиною та матеріалами, ефективності використання ресурсів, мінімуму оборотних засобів у запасах, гнучкості. Для складання на ЕОМ графіків з бази даних системи ОПТ використовують три масиви: «Замовлення», «Технологічні карти», «Ресурси». В результаті обробки даних на ЕОМ на друк видається ряд машинограм, у тому числі «Графік виробництва», «Потреба в сировині та матеріалах», «Щоденний звіт майстра цеху», «Стан складського запасу».

Систему ОПТ використовують понад 20 корпорацій, що входять до списку 500 найбільших фірм США, в тому числі «Форд», «РКА», «Дженерал Електрик» та ін. У Великобританії систему ОПТ використовують такі відомі фірми, як «Брітіш Аероспейс», «Перкінс Енфінс», «Брітіш Стіл», в Голландії – «Філіпс». Досвід цих та інших фірм показує, що система ОПТ дає змо-

гу збільшувати випуск продукції на 10 %, зменшивши виробничий запас на 20 %, при незмінних основних фондах.

Вищої форми набуває централізоване постачання матеріалів у цехи і на робочі місця за *інтегрованої системи виробництва й постачання «точно за часом»* (японський варіант «канбан»), коли всі процеси та їхнє забезпечення здійснюються згідно з чітким календарним графіком. В єдиний графік роботи включаються також і постачальники, які забезпечують виробничий процес часто прямо «з коліс», зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму.

Система МРП (англ. materials requirements planning) – планування потреби в матеріалах – належить до систем «штовхаючого» типу. У них складають перелік матеріалів, необхідних для виробництва визначеної кількості готової продукції, відповідно до прогнозу ринкової кон'юнктури, після чого формують замовлення постачальники. Теоретично в системі «штовхаючого» типу обов'язковим є формування поточних та страхових запасів, кількість яких значно перевищує кількість відповідних запасів при роботі за «тягнутою» системою. Однак в умовах багатоміноменклатурного виробництва формування таких запасів виправдане. Система МРП (ще її називають МРП-1) досить поширена в США. В середині 80-х років її використовували або намагались використовувати більшість фірм з обсягом реалізації понад 15 млн дол. на рік. Ця система має широкий набір машинних програм, що забезпечують узгодження та оперативне регулювання постачальницьких, виробничих, збутових функцій фірми. Для здійснення цих функцій у МРП використовують дані плану виробництва (у спеціалізованій номенклатурі на визначений момент часу), файл матеріалів (формується на основі плану виробництва і включає специфіковані найменування необхідних матеріалів, їх кількість на одиницю готової продукції, класифікацію за рівнем), файл запасів (дані про матеріальні ресурси, необхідні для реалізації графіка виробництва, як про ті, що є, так і про замовлені, що не надійшли, про страхові запаси та ін.).

Формалізація процесів прийняття рішень у системі МРП здійснюється за допомогою різних методів дослідження операцій. На основі математичних моделей, інформаційного та програмного забезпечення розраховують потреби в сировині та матеріалах; складають графік виробництва та видають на друк чи на дисплей з різною періодичністю вихідні форми.

Отже, система МРП – це комп'ютеризований метод виявлення потреби в матеріалах на різних стадіях виробничого процесу. Рух матеріальних ресурсів розраховують у просторі й часі відповідно до потреб наступної виробничої стадії. Тому матеріал фактично постачається в момент, коли, за розрахунками, в ньому є потреба.

Недолік системи в тому, що необхідні матеріали ніби «виштовхуються» працівниками попередніх етапів виробничого процесу до наступних стадій виробництва у необхідній кількості, в потрібний час, в потрібне місце незалежно від того, потрібні вони там у такій кількості чи ні в конкретний час. Проте, не зважаючи на цей недолік, як показує досвід, використання МРП

дає змогу зменшити запаси, прискорити їх обертання, скоротити кількість випадків порушення строків поставок.

У 80-ті роки в США та інших країнах дістала великого поширення система МРП-2, яку деякі американські фахівці вважають другим поколінням системи МРП. Покоління цієї системи різняться не за рівнем розвитку технології, як, наприклад, покоління обчислювальної техніки, а за гнучкістю управління та номенклатурою функцій. Так, система МРП-2 виконує функції МРП (визначення потреби в матеріалах), а також функції управління технологічними процесами. Визначення потреби в матеріалах пов'язане з прогнозуванням, управлінням запасами, закупівлями.

Метою прогнозування, зокрема, є розробка прогнозу потреб в сировині та матеріалах окремо по пріоритетних замовленнях та непріоритетних; аналізом можливих термінів виконання замовлень та рівнів страхових запасів з урахуванням витрат на їх утримання і якості обслуговування замовників; ретроспективний аналізом господарських ситуацій для вибору стратегії прогнозування стосовно кожного виду сировини та матеріалів (експоненціальне вирівнювання: аналіз трендів та ін.).

Функція управління запасами передбачає: обробку та коригування всієї інформації про надходження, рух та витрати сировини, матеріалів до місць зберігання, вибір індивідуальних стратегій поповнення та контроль запасів по кожній позиції номенклатури сировини та матеріалів, контроль швидкості обертання запасів, аналіз запасів методом АВС, видача інформації про наближення розміру запасу до критичного рівня, про наявність нормативних запасів.

Для вирішення завдань управління закупівлями використовують файл замовлень, в який вводиться інформація про замовлення та їх виконання (номер і дата замовлення, код сировини та матеріалів, код постачальника, очікувана дата постачання, кількість, ціна). Результативна інформація може надаватись з різною періодичністю (наприклад, щотижня) у розрізі постачальника, замовника, виду сировини та матеріалів із зазначенням додаткових даних (дата поставки за договором і фактична; замовлена кількість, фактично поставлена кількість).

17.3 Запаси матеріалів та їх регулювання

Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному залежно від їхнього призначення. Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється епізодично за проектування виробничих систем. Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Кількість матеріалів певного різновиду, яка потрібна підприємству в розрахунковому періоді в натуральному вимірі (M_n) і яку слід закупити, обчислюється за формулою

$$M_n = M_g + M_{з.к} + M_{з.п}, \quad (17.1)$$

де M_6 – витрати матеріалів за розрахунковий період;

$M_{3,n}$, $M_{3,k}$ – перехідний запас матеріалів відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються (M_6) на такі потреби: основне виробництво, виготовлення технологічного оснащення, ремонтно-експлуатаційні роботи, заходи з підвищення технічного рівня виробництва, капітальне будівництво власними силами. Витрати матеріалів обчислюються помноженням обсягу продукції (робіт) на норму витрати матеріалу. Цей засадний принцип конкретизується відповідно до того чи того об'єкта нормування. Так, витрати матеріалів на виробництво продукції $M_{6,6}$ підраховується за формулою

$$M_{\text{в.в}} = \sum_{i=1}^n N_i M_{ni} \pm M_{\text{н.в}}, \quad (17.2)$$

де n – кількість найменувань продукції, що виготовляється;

N_i – обсяг випуску продукції i -го найменування в натуральному вимірі;

M_{ni} – норма витрат матеріалу на одиницю i -го виробу;

$M_{\text{н.в}}$ – витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

Величина $M_{\text{н.в}}$ обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва. Обчислення її проводять по-різному залежно від широти номенклатури продукції та величини норм витрат. За обмеженої номенклатури продукції й великих норм витрат визначається зміна кількості виробів у незавершеному виробництві, яку помножують на норму витрат на один виріб. В інших випадках величина $M_{\text{н.в}}$ обчислюється приблизно, виходячи зі зміни незавершеного виробництва у вартісному вимірі й витрат матеріалів на грошову одиницю за минулий рік.

Так підраховуються витрати на виробництво продукції основних матеріалів, напівфабрикатів, комплектувальних виробів і тих допоміжних матеріалів, які нормуються на окремі вироби. Витрати матеріалів на допоміжні й обслуговуючі процеси обчислюються помноженням обсягу робіт або кількості об'єктів обслуговування на норму витрат. Об'єктами нормування витрат матеріалів у цьому разі можуть бути час роботи устаткування (мастильні, охолоджуючі матеріали, енергія), тонно-кілометри перевезень (матеріали для обслуговування транспортних засобів), одиниця ремонтноскладності устаткування (матеріали для ремонту, запасні частини), кількість працівників (спецодяг, спецхарчування тощо).

Інтервали поставок матеріалів на підприємство та інтервали їхнього використання, за рідкісними винятками, не збігаються: багато з них поступають у виробництво безперервно, тобто щоденно. Тому виникає потреба в запасах матеріалів. За призначенням запаси поділяються на поточні, підготовчі й страхові. Зберігаються вони на складах разом, але нормативні величини обчислюються окремо.

Поточний запас забезпечує роботу підприємства в період між двома черговими надходженнями партій матеріалів. Він є величиною змінною: досягає максимуму в момент надходження партії матеріалів, поступово зменшується внаслідок їхнього використання і стає мінімальним безпосередньо перед черговою поставкою (рис. 17.1).

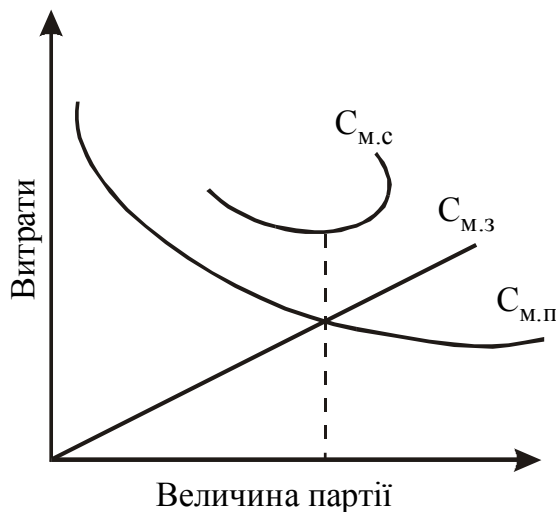


Рисунок 17.1 – Схема запасів матеріалів на підприємстві.

Максимальний поточний запас ($M_{з.пт.маx}$) дорівнює партії поставки матеріалів, яка залежить від інтервалу між двома поставками та середньодобових витрат матеріалів, тобто.

$$M_{з.пт.маx} = M_{\partial} * t_n, \quad (17.1)$$

де M_{∂} – середньодобові витрати матеріалу в натуральному вимірі;
 t_n – інтервал між надходженням чергових партій матеріалів у днях.

Різновидом поточного є *сезонний запас*, який утворюється за умов сезонного використання, сезонної заготівлі або сезонного транспортування матеріалів.

Підготовчий запас створюється тоді, коли перед використанням матеріали потребують спеціальної підготовки (сушіння, розкрою, правки тощо). Він визначається за формулою

$$M_{з.нд} = M_{\partial} t_n, \quad (17.2)$$

де t_n – час на підготовку матеріалів у днях.

Страховий запас потрібний на випадок можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Його обчислюють за формулою

$$M_{з.сmp.} = M_{\partial} t_m, \quad (17.3)$$

де t_m – час термінового поповнення запасу в днях або за стандартних інтервалів постачання – середнє відхилення від нього.

Таким чином, загальний запас матеріалів становить:
Максимальний

$$M_{3,max} = M_0(t_n + t_n + t_m), \quad (17.4)$$

мінімальний

$$M_{3,min} = M_0(t_n + t_m), \quad (17.5)$$

середній

$$M_{3,cp} = M_0\left(\frac{t_n}{2} + t_n + t_m\right), \quad (17.6)$$

Важливе значення для підтримування поточних запасів на належному рівні має система регулювання запасів. На вибір системи регулювання впливає багато факторів і передовсім величина потреби в матеріалах, регулярність запуску у виробництво, форма постачання тощо. Регулювання запасів може здійснюватися за системами «максимум-мінімум», «стандартних партій», «стандартних інтервалів» тощо.

У нас найбільш відома *система «максимум-мінімум»*, згідно з якою запаси поповнюються до рівня не нижчого за їхню мінімальну величину, а після надходження чергової партії не бувають більшими за встановлену максимальну кількість. Для забезпечення цих умов замовлення на чергову поставку матеріалів видається за такої величини поточного запасу, якої вистачить для роботи аж поки замовлений матеріал надійде. Ця величина запасу називається «*точкою замовлення*» ($M_{3,3}$) та обчислюється за формулою

$$M_{3,3} = M_{3,нд} + M_{3,сгр} + M_0 t_3, \quad (17.7)$$

де t_3 – час в днях від моменту оформлення замовлення до надходження чергової партії матеріалів.

Інші системи регулювання запасів, як це видно з їхніх назв, жорстко регламентують величини партій поставок або інтервал між ними.

Величина запасів матеріалів істотно впливає на ефективність роботи підприємства і вплив цей неоднозначний. З одного боку, збільшення запасів унаслідок постачання великими партіями потребує більших оборотних коштів, додаткових витрат на зберігання матеріалів, компенсацію можливого псування та втрат. Ці втрати й витрати можна вважати пропорційними величині запасу, тобто партії поставки. З іншого боку, постачання великими партіями зменшує кількість поставок і, відповідно, транспортно-заготівельні витрати, бо останні відносно мало залежать від величини партії поставки, а в більшій мірі обумовлені кількістю цих партій (витрати на оформлення, пересилання документів, роз'їзди агентів, транспортування тощо). Зменшення величини партії поставок спричиняє зворотний ефект: втрати й витрати, зв'язані

зі зберіганням запасів, зменшуються, а транспортно-заготівельні витрати зростають (рис. 17.2).

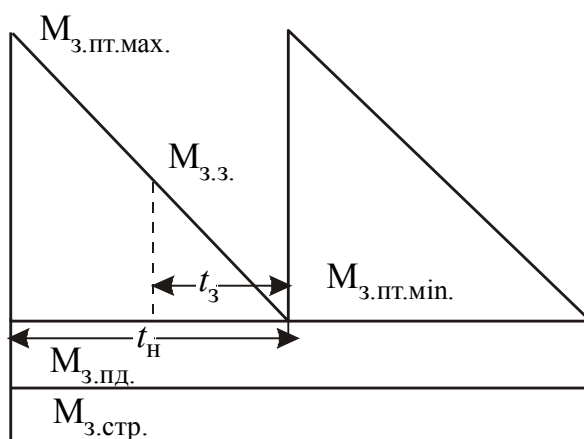


Рисунок 117.2 – Графік залежності річних витрат на придбання і зберігання матеріалів від величини партії поставки.

Оптимальною є така партія поставки (n_m), яка забезпечує мінімальні сумарні витрати ($C_{м.с}$) на придбання ($C_{м.п}$) і зберігання ($C_{м.з}$) матеріалів, тобто коли

$$C_{м.с} = C_{м.п} + C_{м.з} \rightarrow \min. \quad (17.8)$$

Підставивши у складові цієї функції відповідні значення, одержимо

$$C_{м.п} = \frac{M_p}{\Pi_m} \cdot C_{п}; \quad (14.13)$$

$$C_{м.з} = \frac{\Pi_m}{2} \cdot \Pi_m \cdot P_n, \quad (14.14)$$

де M_p – річна потреба у матеріалах;

$C_{п}$ – транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки;

Π_m – ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат;

P_n – коефіцієнт, що враховує втрати від відволікання коштів у запаси й витрати на зберігання матеріалів.

Звідси оптимальна партія поставки обчислюється за формулою

$$\Pi_m = \sqrt{\frac{2 M_p \cdot C_{п}}{\Pi_m \cdot P_n}}. \quad (17.9)$$

17.4 Сутність, цілі і форми виробничої логістики

Нині є багато визначень логістики. Автори ряду публікацій розглядають її передусім як науку, що дає змогу оптимізувати кооперативні зв'язки.

Інші вважають основним середовищем застосування логістики внутрішньо-виробничі процеси з обов'язковим включенням у логістику питань планування завантаження обладнання, визначення розмірів партій запуску деталей. Одні автори виокремлюють як основу логістичного підходу транспортне обслуговування, інші – складське господарство. Так, французькі фахівці з логістики трактують її як «сукупність різноманітних видів діяльності з метою одержання з найменшими витратами необхідної кількості продукції у встановлений час та у встановленому місці, в якому існує конкретна потреба в даній продукції». На думку деяких західних спеціалістів, логістика – це «Інтеграція процесу перевезень з виробничою сферою і включає вантажно-розвантажувальні операції, зберігання і транспортування товарів, а також необхідні інформаційні процеси». Німецький учений Пфоль вважає, що логістика – це процес планування, реалізації і контролю ефективних та економних з огляду на витрати переміщення та зберіганням матеріалів, напівфабрикатів і готової продукції, а також одержання інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно з вимогами клієнтури.

Виробнича логістика охоплює функціональну сферу безпосереднього виробництва як процесу виготовлення, тобто процеси від початку виробничого процесу до передання готової продукції у підсистему логістичного розподілу і збуту, в тому числі виробниче транспортування сировини, матеріалів, комплектуючих тощо, а також виробниче складування.

Можна виділити головну мету і завдання трьох рівнів, що сприятимуть створенню оптимальної логістичної виробничої системи. *Головна мета виробничої логістики* – це комплексне планування та управління матеріальним потоком у процесах виробництва, виробничого транспортування і складування та відповідним інформаційним потоком з метою забезпечення витратної та часової оптимізації характеристик матеріального потоку. Іншими словами виробнича логістика спрямована на забезпечення своєчасної і комплексної поставки продукції згідно з договорами, на організацію відповідно до замовлень безперервного технологічного процесу за мінімізації загальних коштів незавершеного виробництва та виробничих витрат загалом.

Завдання першого рівня зводиться до мінімізації витрат на виробництво, забезпечення безперервного завантаження працівників і робочих місць, безперервність руху предметів праці у виробництві.

Завдання другого рівня полягає у підвищенні організованості процесів виробництва, реалізації основних принципів організації виробництва:

- спеціалізація – диверсифікація;
- стандартизація – універсалізація;
- прямооточність – невизначеність;
- безперервність – перервність;
- паралельність – послідовність;
- пропорційність – резервування;
- надійність – гнучкість;
- ритмічність – аритмічність.

Завдання третього рівня – це гарантування працездатності виробничої системи у заданому діапазоні якісних та кількісних показників, забезпечення повного циклу управління в його взаємозв'язок, тобто забезпечення прогнозування, нормування, планування, організації, обліку, контролю, аналізу координації, регулювання, стимулювання.

Цільова орієнтація і завдання виробничих процесів передбачають загальне зменшення невпорядкованості, різноманітності та невизначеності у русі предметів праці як в просторі, так і в часі. Так, односпрямований рух предметів праці у виробництві забезпечує:

- багатократне зменшення складності виробничої системи та працевитратності управління виробництвом завдяки скороченню у десятки разів кількості різноманітних міжцехових та внутрішньо цехових технологічних маршрутів і виробничих зв'язків між учасниками;

- створення бази для узгодження строків виконання робіт із безперервним завантаженням планових робочих місць та виробничих ділянок;

- підвищення технологічної однорідності робіт на кожному робочому місці.

Цільова організація виробничих процесів здійснюється відповідно до головної мети, тобто на основі річної виробничої програми підприємства, і формує або уточнює його виробничу структуру.

Для досягнення стійкого рівня конкурентоспроможності на ринку процес перебудови організації має відбуватися як процес наближення існуючої моделі організації до її ідеалу (оптимуму). Оптимальний проект підприємства повинен відповідати сучасним рівням технології, техніки та культури (знань) організації і управління підприємством. Тобто оптимальний проект має являти собою гнучку логістичну виробничу систему.

Гнучкість виробничої логістичної системи та можливість її адаптації до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов роботи забезпечується за рахунок багатьох факторів, основними з яких є еластичність техніки і технології, рівень професіоналізму кадрів, здатність до видозмін в організації та управлінні виробництвом.

Розрізняють тактичну і стратегічну, кількісну та якісну гнучкість.

Тактична гнучкість визначає час, необхідний підприємству для опанування виробництва нового виробу або реконструкції окремого виробництва, пов'язаного з нововведенням у техніці чи технології'.

Стратегічна гнучкість розкриває значущість можливих капіталовкладень, ефекту, обсягу та часу реконструкції підприємства.

Якісна гнучкість може забезпечуватися за рахунок наявності універсального обслуговуючого персоналу та гнучкого виробництва.

Реалізація основних принципів організації виробництва приводить лише до підвищення організованості (ефективності) функціонування підприємства за умов відносно стабільного впливу середовища, тоді як реалізація основних і протилежних принципів організації виробництва підвищує ще й внутрішню гнучкість виробництва, тобто можливість оперативно, з мінімальними витратами адаптуватися до змін у виробничій програмі, умов на рин-

ку товарів і послуг, норм державного регулювання. В результаті формується динамічно організована структура підприємства, тобто *логістична виробнича система*.

17.5 Системний підхід до логістики

Логістичні системи поділяють на систему управління логістичними потоками і відповідні логістичні процеси у масштабах всієї економіки країни.

Макрологістична система є певною інфраструктурою економіки країни або групи країн (міжнародна макрологістична система) і охоплює споживачів, промислові, посередницькі, торговельні, транспортні підприємства та організації різних відомств на рівні країни або між різними країнами.

Прикладами макрологістичних систем можуть бути об'єднання транспортних перевезень різних країн з метою оптимізації логістичних витрат, часу та безпеки вантажів – мультимодальні системи (інтермодальні), термінальні та інші, а також інформаційні системи, системи національної безпеки, системи стратегічних запасів, система оборони тощо. Функціонування макрологістичних систем залежить від наявності повноцінної національної транспортної, дистрибуційної, комунікаційної мережі.

Завданнями макрологістичних систем, як правило, є:

- 1) формування міжгалузевих матеріальних балансів;
- 2) оптимізація адміністративно-територіальних розподільчих систем для багатоасортиментних матеріальних потоків;
- 3) розташування на заданих територіях складських комплексів загального користування, вантажних терміналів, диспетчерських центрів;
- 4) організація транспортування та координація роботи різних видів транспорту в транспортних вузлах та ін.

Макрологістичні системи, в свою чергу, класифікуються за трьома ознаками: 1) за ступенем глобалізації: державні; міждержавні; трансконтинентальні;

2) за адміністративно-територіальним розподілом: районні; міжрайонні; міські; регіональні; обласні; міжрегіональні; республіканські; міжреспубліканські;

3) за об'єктно-функціональною ознакою: групи підприємств; відомчі; галузеві; міжгалузеві; торгові; військові; інституційні;

Металогістична система охоплює сферу міжорганізаційної кооперації, до якої належить кооперація виробничих, дистрибуційних підприємств, кооперація логістичних підприємств або і перших, і других разом. Побудовані таким чином металогістичні системи локально або частково охоплюють логістичні канали, інтегрують логістичні (матеріальні, інформаційні, фінансові та сервісні) потоки суміжних підприємств чи логістичні процеси окремих підприємств з надання логістичних послуг. При цьому інтегратором логістичної діяльності має бути договір, контракт, регламент. Металогістична система формується для потреб функціонування певної інфраструктури економіки регіону. Окремі логістичні системи, розвиваючись і вдосконалюю-

чись, інтегруються в системи вищого порядку або реформуються шляхом процесу реструктуризації (наприклад, реструктуризація енергетичної системи України, приватизація залізничних доріг Англії).

Мезологістична система – логістична кооперація металогістичних систем і стосується створення повного логістичного ланцюга, тобто може реалізуватися і шляхом логістичної інтеграції всіх учасників логістичного процесу від місця походження сировини, матеріалів і до місця споживання включно. З певним припущенням до мезологістичних систем можна віднести регіональні системи транспортування вантажів, людей, системи регіонального забезпечення і регіональної безпеки, якщо можна локалізувати логістичні потоки і процеси в їх межах.

Мікрологістична система є підсистемою, структурною складовою макрологістичної системи. До таких систем належать різні виробничі та торговельні підприємства, територіально-виробничі комплекси. Мікрологістичні системи є класом виробничих логістичних систем, до складу яких входять технологічно пов'язані виробництва, об'єднані єдиною інфраструктурою.

Розрізняють три види мікрологістичних систем:

1) *внутрішні* оптимізують управління матеріальними і супутніми їм потоками (інформаційними, фінансовими, потоками послуг) в рамках технологічного циклу виробництва продукції;

2) *зовнішні* вирішують завдання, пов'язані з управлінням та оптимізацією матеріальних і супутніх потоків від їх джерел до пункту призначення за межами виробничого технологічного циклу;

3) *інтегровані* – межі мікрологістичної системи визначаються виробничо-розподільчим циклом, який включає процеси закупівлі матеріальних ресурсів та організації постачання, виробничі логістичні функції, логістичні операції в розподільчій системі, при організації продажу готової продукції споживачам та у післяпродажному сервісі.

Отже, можна виділити такі *сфери застосування* мікрологістичної системи та її функції:

1) у сфері виробництва – планування виробничих завдань з детальним розкладом випуску виробів, розподіл плану випуску продукції за виробничими дільницями підприємства, контроль за якістю праці;

2) у переробці вантажів, що транспортуються – управління запасами, переміщення, зв'язок, організація інформаційних потоків, пакування виробів, їх зберігання, складування, вантажно-розвантажувальні операції та комплектація партії вантажів;

3) у маркетингу – вивчення ринку, організація служби постачання, фінансування та розрахунків, матеріальне заохочення;

4) у споживанні – проектування замовлень на постачання продукції, складування запасів, постачання споживачів, фінансування замовлень.

Відповідно до класифікації логістичних систем залежно від механізму управління матеріальними потоками виділяють підштовхуючі та тяглові системи.

Підштовхуюча логістична система – система організації виробництва, при якій предмета праці, які споживаються конкретною ділянкою, безпосередньо нею у попередньої не замовляються, а матеріальний потік виштовхується з попередньої ділянки на наступну

Тягнуча логістична система – система організації виробництва, при якій предмета праці передаються від одного підрозділу до іншого тільки після запиту наступного підрозділу, а центральний орган управління ставить завдання кінцевій виробничій ланці.

Логістичні системи можуть бути як автономними, тобто незалежними, так і релятивними, тобто відносними, або залежними. За способом організації можна виділити системи, побудовані на принципах субординації (взаємодієпорядкованості) і координації (взаємозалежності), тобто субординовані і координовані системи.

Існують більш детальні класифікації логістичних підсистем залежно від:

– функціональної ознаки – підсистеми реалізації замовлення, транспортування, формування запасів, складського господарства, обслуговування клієнтів тощо;

– фазової належності – підсистеми постачання, виробництва, збуту, переробки та утилізації відходів, інтегрована підсистема матеріальної логістики, інтегрована підсистема маркетингової логістики, інтегрована логістична підсистема замовників, інтегрована логістична підсистема торгівлі;

– функцій управління – підсистеми логістичного планування, логістичного управління, організації логістики, логістичного контролю, стратегічного та оперативного логістичного управління, система інтегрованого логістичного управління;

– предметно-структурної ознаки – підсистеми інтегрованого фізичного переміщення товарів (товарні структури), інтегрованого переміщення інформації (інформаційні структури), регулювання й організаційно-інституціонального забезпечення логістичних процесів (логістичні структури);

– формування ефективності – підсистеми логістичних витрат (витрати), послуг і логістичного обслуговування (результати).

Підсумовуючи викладене, відзначимо, що завданням будь-якої логістичної системи є забезпечення своєчасної, надійної, мінімально витратної доставки до пункту призначення необхідного товару у неушкодженому стані. Вибір типу логістичної системи залежить від комплексу виконуваних функцій та ряду критеріїв, які їх характеризують:

- ступінь надійності поставок;
- мінімальна тривалість транспортування;
- мінімальні транспортні витрати;
- гнучкість системи;
- забезпечення зберігання вантажів;
- швидкість обробки замовлень;
- мінімальні витрати на пакування вантажів;
- низькі витрати на страхування.

Сучасний розвиток логістичних систем характеризується певними тенденціями в напрямку підвищення рівня логістичної агрегації. Такими можна вважати тенденції щодо працездатності (потенціалу), дислокації (розміщення) і часових структур економічних систем, що безпосередньо стосуються трансформації логістичних процесів і потреб.

1. Працездатність економіки як потенціал певної системи зростає, особливо при інтернаціональних зв'язках. Спеціалізація промислового виробництва поглиблюється передусім в Західній Європі і Північній Америці де, порівняно з Японією, виробничі квоти створення вартості є більш істотними. Аналогічної до поглиблення спеціалізації у виробничому створенні вартості будуть створюватися нові міжорганізаційні відносини. Поліпшені умови трансакцій, гнучкіші вимоги ринку, зростаюча кількість варіантів, так само як і впровадження гнучких технологій виготовлення, формують стратегічну вигоду вертикальної інтеграції. Це ґрунтується, передусім, на численних значних ефектах, які будуть віднесені, внаслідок названих змін, до загальної економії. Отже, постачання, виробництво і збут будуть все більш інтегровані. Очевидним виразом цього розвитку є те, що інтеграційний обмін товарами росте швидше від валового внутрішнього продукту.

2. Розташування. У зв'язку з поділом праці в економіці змінюється її розташування. Підприємницька діяльність стає більш просторово розташованою, скорочуються цикли виробництва, розширюються зони обслуговування і сфери збуту. Статистичним виразом цих змін загалом буде збільшення середніх віддалей постачання і кількості поставок, а особливо, якщо в окремих галузях економіки буде прискорення «бідного» (без запасів) постачання. І це також збільшуватиме ефективність факторів розміщення, зокрема розміщення промислових підприємств поблизу споживачів.

3. Структура часу. Продовжуються тенденції до скорочення виробничого циклу, окремі виробничі процеси прискорюються, особливо процеси виготовлення і транспортування. Зростають вимоги до надійності, термінів постачання як наслідки впровадження «бідного» постачання і дистрибуції. Нові часові обмеження факторами використання – скорочення часу праці і часу управління, часові заборони їзди і розвантаження, обмежений час розподілу – ускладнюють логістику, обмежуючи наявність необхідних ресурсів для діяльності окремих логістичних галузей.

Наведені тенденції розвитку дають підстави очікувати зростання значення логістики як в економіці загалом, так і в окремих галузях. Такі змінені завдання будуть ідентифікуватися з погляду окремих підприємств, передусім виходячи з їх двоякої необхідності; по-перше, посиленої підтримки логістичного планування, керування і контролю і, по-друге, інтенсивнішої підприємницької співпраці. В результаті логістична співпраця призведе до нових функціональних об'єднань та інституцій, тобто нових логістичних систем вищого порядку агрегації. Прототипом цього процесу є також індивідуалізація розподілу товарів: у разі малих партій замовлення і транспортування вони відповідно повинні доставлятися часто і надійно і виконуватися ексклюзивною дистрибуцією окремими виконавцями. Ці проблеми стоять перед багатьма

підприємствами, як і їх конкурентами (через однаковість їх дистрибуційних завдань) і стосується вибору логістичної концепції розподілу товарів, наприклад, із спільними виробничими та / чи дистрибуційними центрами, спільними транзитними пунктами, консолідованим плануванням транспортування, поїздок тощо.

У міру розвитку та поширення логістичних систем на підприємствах і фірмах дедалі більше відчувається необхідність у впровадженні у практику таких логістичних інформаційних систем, які б давали змогу органічно поєднувати в одне ціле всі логістичні підсистеми. Формування інформаційної системи – складний і багатоплановий процес, в якому використовуються всі досягнення сучасних інформаційних технологій, новітні комп'ютерні системи, що робить можливим успішне керівництво виробничими процесами.

Логістичні інформаційні системи розподіляються на дві підсистеми: функціональну та обслуговуючу. Функціональна підсистема складається із сукупності завдань, згрупованих за принципом загальної мети. Обслуговуюча ж містить такі елементи:

- 1) технічне забезпечення, тобто сукупність технічних засобів, що забезпечують обробку та передачу інформації;
- 2) інформаційне забезпечення, котре містить довідки різного характеру, класифікатори, кодифікатори, засоби формалізованого списування даних;
- 3) матеріальне забезпечення, тобто сукупність методів вирішення функціональних завдань.

Питання для теоретичної підготовки

1. Прослідкуйте розвиток теорії логістики.
2. Розкрийте сутність логістики та визначте відмінність у різних підходах до визначення цього поняття.
3. Назвіть складові трансформації концепції логістики, її основні принципи та напрямки.
4. Охарактеризуйте основні положення логістики, її предмет та об'єкт.
5. Якими є загальні та локальні завдання логістики?
6. Визначте стратегічну мету та цілі виробничої логістики, що дозволяють її досягти.
7. Які ви знаєте функції логістики?
8. У чому полягає значення логістики?

Тести до теми 17

1. Найбільш повно поняття логістики розкриває таке визначення: Логістика – це...:
 - а) організація матеріально-технічного постачання;
 - б) процес управління матеріальними і інформаційними потоками з метою ефективного використання ресурсів та зменшення логістичних витрат;

в) надання послуг з транспортування сировини, матеріалів та готової продукції;

г) посередницька діяльність.

2. Зміна організаційних структур управління з метою локалізації об'єктів логістичного управління передбачається принципами логістики:

а) функціональними;

б) інструментальними;

в) інституціональними.

3. Згідно з основними положеннями логістики логістичні витрати повинні підраховуватися

а) протягом окремої логістичної операції;

б) протягом всього логістичного ланцюжка;

в) протягом процесу виробництва продукції.

4. До загальних завдань логістики не належать:

а) досягнення з найменшими витратами максимальної пристосованості фірм до зміни ринкової ситуації;

б) оптимізація величини виробничих запасів на складах підприємства;

в) створення інтегрованої ефективною системи регулювання й контролю за матеріальними та інформаційними потоками.

5. До локальних завдань логістики належать:

а) оптимізація виробничих запасів та максимальне скорочення часу на зберігання та транспортування вантажів;

б) своєчасне забезпечення підприємства сировиною, енергоносіями, допоміжними матеріалами;

в) забезпечення цілеспрямованого та своєчасного просування товарів усередині та за межами підприємства з мінімальними витратами;

г) усі відповіді правильні.

6. Які з перелічених завдань не належать до сфери макрологістики:

а) оптимізація адміністративно-територіальних розподільчих систем для багатоасортиментних матеріальних потоків;

б) територіальне розташування складських комплексів загального користування, вантажних терміналів, диспетчерських центрів;

в) управління запасами, переміщення, зв'язок, організація інформаційних потоків, пакування виробів, їх зберігання, складування на підприємстві.

7. Яке із визначень найбільш повно характеризує мету логістичної системи:

а) доставка у потрібне місце необхідної кількості та певного асортименту товарів і виробів, максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат;

б) доставка необхідної кількості та певного асортименту товарів і виробів при заданому рівні витрат;

в) доставка у потрібне місце певного асортименту товарів і виробів, максимально підготовлених до виробничого чи особистого споживання при заданому рівні витрат.

8. Чи можливе комплексна глобальне узгодження цільових орієнтирів та знаходження компромісів між усіма учасниками логістичної системи на всіх ієрархічних рівнях?

а) так, можливе;

б) можливе лише досягнення окремих домовленостей, які дозволять деякою мірою узгодити відносини між декількома сторонами

в) зовсім неможливе.

9. Система організації виробництва, за якою центральний орган управління ставить задачу кінцевого виробничого ланцюгу, а предмети праці передаються від одного підрозділу до іншого тільки після відповідного запиту – це:

а) підштовхувальна логістична система;

б) тяглова логістична система;

в) інтегрована логістична система.

10. Охоплення усіх характеристик об'єкта характерна для:

а) ізоморфних моделей;

б) гомоморфних моделей;

в) матеріальних моделей.

11. Яке з наведених визначень не відповідає поняттю «матеріальний потік»?

а) сукупність сировини, матеріалів, напівфабрикатів, які у вигляді матеріальних ресурсів надходять від постачальників до виробничих підрозділів і, перетворюючись там на готові продукти праці, через канали розподілу доводяться до споживачів;

б) сировина, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергія, що використовуються виробником для виробництва готової продукції;

в) сукупність усіх засобів виробництва, що переміщуються між постачальниками, виробником, посередницькими організаціями та споживачами за одиницю часу.

12. Відносно системи, що розглядається, матеріальні потоки поділяють на:

а) дискретні, неперервні;

б) зовнішні, внутрішні;

в) стаціонарні, нестаціонарні.

13. За ступенем змінюваності елементів потоку матеріальні потоки поділяють на:

- а) дискретні, неперервні;
- б) зовнішні, внутрішні;
- в) стаціонарні, нестаціонарні;
- г) рівномірні, нерівномірні.

14. Логістична операція – це:

- а) сукупність дій, спрямованих на просування матеріального та інформаційного потоку;
- б) сукупність дій, спрямованих на перетворення матеріального та супутніх йому інформаційного, фінансового потоків та потоку послуг;
- в) сукупність дій, спрямованих тільки на перетворення матеріального потоку.

15. Інформаційні потоки в логістиці:

- а) у просторі і часі повністю збігаються з відповідним матеріальним потоком;
- б) можуть не збігатися у просторі і часі з відповідним матеріальним потоком;
- в) завжди збігаються із відповідним матеріальним потоком у часовому аспекті.

РОЗДІЛ 5

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

ТЕМА 18 ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

18.1 Поняття та завдання організації операційної діяльності

Підвищення ефективності виробництва продукції (послуг) – одна з головних задач розвитку економіки України. Необхідною умовою її вирішення є удосконалення прийняття управлінських рішень, в першу чергу за рахунок удосконалення організації діяльності підприємства.

Операційна (виробнича) діяльність підприємства включає в себе виробництво продукції і надання послуг клієнтам (замовникам).

Уявлення операційної системи підприємства як складної управлінської системи, в якій техніко-економічні процеси відображаються в виді руху і перетворення інформації є найбільш перспективними для отримання ефективних результатів в рамках підходу до економічного обґрунтування управлінських рішень, пов'язаних з управлінням операційною системою підприємства.

Управління операційною системою підприємства є центральною ланкою управління, яка відноситься до виробництва товарів та послуг шляхом переробки необхідних ресурсів усіх видів (вхідні системи) і виробництво товарів та послуг (вихідні системи).

Виробництво можна охарактеризувати як систему, де здійснюється цілеспрямований процес перетворення вхідних елементів (сировини, матеріалів) у корисну продукцію. Іншими словами, виробництво являє собою певну технологію, відповідно до якої здійснюється трансформація вкладених ресурсів у кінцевий результат – продукцію (послуги).

Виробнича (операційна) діяльність – це сукупність цілеспрямованих процесів, що здійснюються людьми за допомогою засобів праці чи природних процесів, у результаті яких предмети праці перетворюються в готову продукцію, змінюючи при цьому свій склад, стан, форму та отримуючи певні нові властивості.

Виробництво є важливим компонентом функціонування будь-якої держави, тому що воно визначає її економічну безпеку, сталість фінансової системи і рівень життя людей.

Основна мета (місія) виробництва в ринкових умовах, згідно зі статутом підприємства, полягає в забезпеченні споживача необхідною йому продукцією (послугами) у певні строки, заданої якості та комплектації, з мінімальними витратами для виготовлювача (продуцента). Економічний результат діяльності підприємства, його фінансовий стан і майбутній розвиток залежать від того, наскільки раціонально організовано виробництво, чи відповідає воно сучасним вимогам оптимальності, гнучкості, мобільності, високої культури, екологічності, конкурентоспроможності тощо.

Виробниче підприємство (фірма) для забезпечення своєї життєдіяльності перш за все орієнтується на ринковий попит з його вимогами до якості, споживчих властивостей та ціни товару (послуги). Тому завдання менеджерів вищого, середнього рівня та спеціалістів підприємства (фірми) полягає у визначенні стратегії і тактики організації виробництва, котрі спрямовані на забезпечення його конкурентоспроможності, скорочення витрат на виготовлення продукції.

Під *організацією виробництва* розуміється координація й оптимізація в часі та просторі всіх матеріальних, трудових елементів виробництва з метою випуску в певні строки необхідної споживачам продукції з найменшими витратами за умови належної якості й отримання достатнього прибутку від її реалізації для подальшої продуктивної діяльності. Ефективне регулювання процесів виробничої та інших форм діяльності людини – загальна мета і завдання будь-якої системи управління. На рис. 18.1 зображено основні елементи організації виробничої (операційної) діяльності.

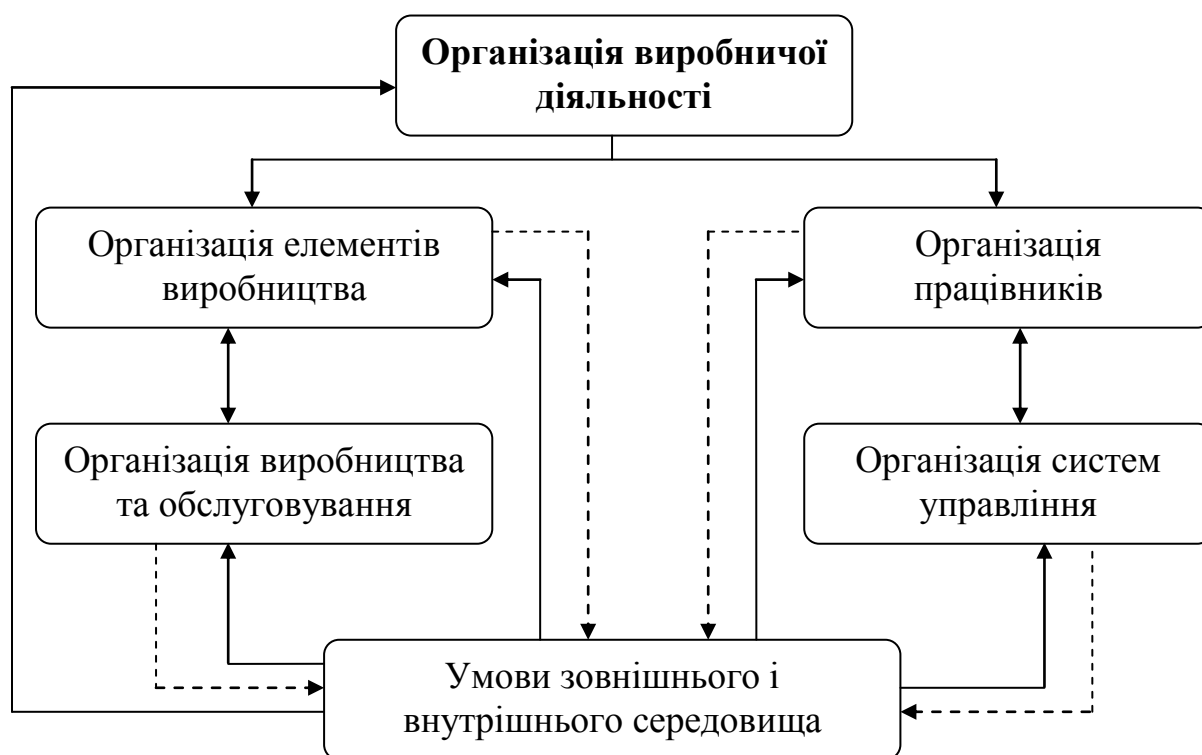


Рисунок 18.1 – Схема організації виробничої діяльності

Кожне підприємство має свої особливості виробництва, які визначають специфічні комплексні завдання з його організації: проектування та освоєння нових товарів, забезпеченість сировиною, використання робочої сили та устаткування, поліпшення асортименту та якості продукції, транспортування, складування та сервісне обслуговування в процесі експлуатації.

Особливостями організації виробництва є розгляд у взаємозв'язку елементів виробництва і вибір таких методів та умов їх використання, які найповніше відповідають меті виробництва. На практиці буває доцільним зміни-

ти параметри технологічного процесу, зокрема, зменшити продуктивність окремих верстатів, машин, щоб забезпечити сполучення компонентів виробництва або збільшити виробничу зону, що обслуговується робітниками, і включити в роботу більшу кількість устаткування.

Коло робіт з організації виробництва охоплює такі напрями:

- вибір варіанта технології, визначення ресурсів та системи машин її реалізації з метою виготовлення певного продукту;
- технологічне планування робочих місць, ділянок, підрозділів та підприємства в цілому;
- проектування та раціоналізація трудових процесів і методів роботи;
- стандартизація і уніфікація процесів та складових компонентів виробів;
- дослідження, проектування й освоєння нових виробів;
- технічне обслуговування виробництва;
- контроль і забезпечення якості продукції та технології;

Раціональна організація виробництва полягає в тому, щоб інтегрувати всю сукупність різноманітних компонентів, які реалізують процес виробництва, у цілісну і високоефективну виробничу систему, усі елементи якої ретельно взаємоузгоджені між собою за всіма параметрами її функціонування.

Якщо у виробничій дійсності завданнями технології є підвищення потенційних можливостей збільшення обсягів виготовлення продукції, поліпшення якості, зниження норм витрат ресурсів при її виготовленні, то завдання організації виробництва – визначення методів та умов для досягнення цих можливостей з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників роботи підприємства. Безумовно, усі без винятку питання організації виробництва розглядаються і вирішуються крізь призму технології. Водночас організація виробництва має свої *специфічні завдання*:

- поглиблення спеціалізації, удосконалення форм організації виробництва, швидка (гнучка) переорієнтація виробництва на інші види продукції, забезпечення безперервності і ритмічності виробничого процесу, удосконалення організації процесів праці та виробництва в просторі й у часі;
- відповідність асортименту машинного парку, пропорційність виробничих потужностей, оптимальна спеціалізація підприємства, реконструкція і переозброєння виробництва;
- інструментальне та енергетичне обслуговування виробництва, нормування витрат ресурсів, вибір оптимальних систем забезпечення, форм організації підрозділів та їх взаємодії з зовнішнім середовищем;
- оптимізація експлуатаційних режимів роботи устаткування, раціоналізація методів ремонту і профілактичних робіт, виявлення причин простою та їх усунення;
- визначення рівня незавершеності виробництва, запасів матеріальних ресурсів і готової продукції, організація їх транспортування та збереження;
- організація забезпечення підприємства сировиною, матеріалами в разі зменшення їх запасів та запасів готової продукції;

– створення і освоєння нової продукції та технології, формування якості і забезпечення конкурентоспроможності виробів.

18.2. Принципи раціональної організації операційної діяльності

Виробничий процес становить основу операційної діяльності промислового підприємства, є найважливішою його частиною, яка пов'язана з переробленням сировини, обробкою матеріалів і перетворенням їх у готову продукцію.

Виробничий процес – це сполучення предметів, знарядь праці та живої праці в просторі і часі, що функціонують для задоволення потреб виробництва.

Доцільність виробничого процесу визначається тим, наскільки він сприяє повному використанню робочої сили, засобів праці, скороченню строків переміщення предметів праці з попереднього технологічного процесу до наступного. Досягнення відповідного результату можна очікувати при умові, коли на кожному із етапів формування виробничого процесу будуть оптимально враховані його складові. Етапи формування виробничого процесу представлені на рис. 18.2.

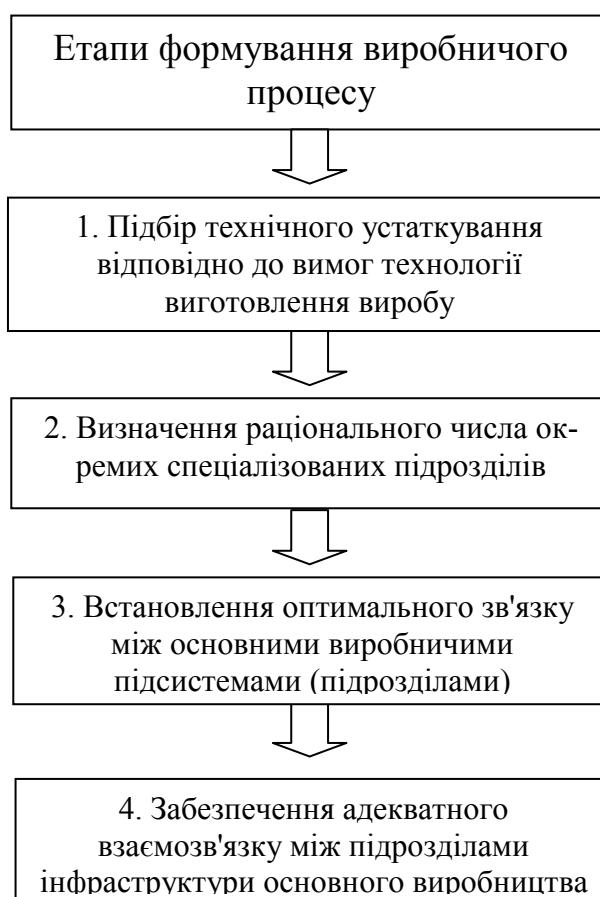


Рисунок 18.2 – Етапи формування виробничого процесу.

На *першому етапі* передбачається вибір найпрогресивнішого і технічно удосконаленого обладнання, машин, які відповідають технологічним умовам підприємства. Підбір обладнання проводиться в простих системах – дільницях, цехах, які визначають досягнення кінцевої мети.

На *другому етапі* здійснюється визначення числа одночасно діючих виробничих одиниць в ланці і простих систем у підсистемах, тобто визначення раціонального числа окремих спеціалізованих підрозділів. Кількість одночасно діючих структурних підрозділів на промисловому підприємстві визначається із трудомісткості його проектної програми чи трудомісткості виробничої програми. Трудомісткість програми передбаченої для виготовлення проектом – більш статична величина, виробнича програма – більш динамічна і при її визначенні враховують внутрішньовиробничі резерви.

На *третьому етапі* – відбувається знаходження взаємозв'язку між підрозділами (підсистемами) і їх кількісна оцінка.

При знаходженні взаємозв'язку між підрозділами в умовах промислового підприємства необхідно знайти оптимальні організаційні параметри виробництва (розміри й спеціалізація цехів і дільниць, розміри партій запуску-випуску виробів, випередження, складу устаткування і робочої сили, запаси, номенклатура продукції). Але найголовнішим є вибір оптимального варіанту виготовлення окремих деталей, вузлів і виробів в цілому на тих чи інших спеціалізованих дільницях і лініях із наступним об'єднанням у цехи.

На *четвертому етапі* досягається забезпечення взаємозв'язку підсистем, які обслуговують основне виробництво, оскільки обслуговуючі підсистеми діють паралельно і повинні забезпечити безперервну роботу всіх підсистем.

Всі виробничі процеси повинні раціонально поєднуватись у часі і просторі. У зв'язку з тим, для кожного підприємства певного типу виробництва характерні свої особливості такого поєднання.

Організація виробничого процесу повинна охоплювати всі етапи діяльності підприємства: починаючи з підготовки виробництва до визначення процесів виготовлення і складання виробів та забезпечення процесу всім необхідним (матеріалами, трудовими ресурсами, устаткуванням, допоміжними процесами тощо).

Раціональна організація виробничого процесу має відповідати низці вимог і будуватися на таких принципах, як: спеціалізація, диференціація, концентрація, інтеграція, паралельність, пропорційність, безперервність, ритмічність, прямоточність, автоматичність, гнучкість.

Принцип спеціалізації – форма розподілу праці, яка характеризується виготовленням продукції обмеженої номенклатури, мінімізацією різновидів робіт, процесів, операцій, режимів обробки та інших елементів виробничого процесу. Принцип спеціалізації ґрунтується на обмеженні розмаїття елементів виробничих процесів. Зокрема, виділяються групи робітників, які спеціалізуються за професіями, тобто на виконанні відповідних технологічних операцій. Спеціалізація виробничих підрозділів передбачає обмеження номенклатури деталей чи виробів, які там проходять обробку.

Принцип пропорційності зводиться до забезпечення рівної пропускнуєї спроможності (відносної продуктивності за одиницю часу) виготовлення продукції у всіх частинах виробничого процесу (виробничих підрозділів – основних, допоміжних і обслуговуючих цехів, а всередині них – дільниць і ліній, груп устаткування і робочих місць).

Досягнення пропорційності ґрунтується на нормах, що визначають кількісний взаємозв'язок між елементами виробництва, коли продуктивність устаткування на всіх операціях технологічного процесу пропорційна трудомісткості обробки виробів на всіх операціях. Вона забезпечує безперебійне виробництво, найповніше використання виробничої потужності, запобігає виникненню «вузьких» місць.

Принцип паралельності передбачає одночасне виконання окремих частин виробничого процесу (операцій) з виготовлення виробу. Він забезпечує одночасність виконання робіт, застосування багатопредметної обробки, суміщення за часом виконання технологічних і допоміжних операцій (машинна обробка, установлення та знімання, контрольні вимірювання, завантаження та розвантаження агрегату).

Зростання паралельності приводить до скорочення тривалості виробничого циклу виробництва продукції і до економії робочого часу.

Принцип безперервності передбачає скорочення або зведення до мінімуму перерв у процесі виготовлення продукції, особливо в умовах багато ланцюгового виробництва. Безперервність є однією з найважливіших умов скорочення термінів виготовлення продукції і підвищення рівня використання виробничих ресурсів, забезпечення рівномірної роботи підприємства і випуску продукції в заданому ритмі.

Цілоком цей принцип реалізується в безперервному виробництві на підприємствах хімічної, харчової, металургійної галузей промисловості, у машинобудуванні на безперервно-потоккових лініях і в автоматичному виробництві. У дискретних виробництвах усунути перерви неможливо. Тому завдання полягає в мінімізації часу пролежування деталей між операціями і виробничими процесами.

Принцип прямоочності полягає в забезпеченні найкоротшого шляху проходження предметами праці всіх стадій і операцій виробничого процесу. Він характеризується співвідношенням тривалості транспортних операцій і загальної тривалості виробничого циклу. Можна визначити рівень прямоочності шляхом обчислення співвідношення оптимальної (мінімальної) довжини маршруту проходження предмета праці і фактичної довжини маршруту.

Прямоточність потребує усунення зворотних рухів деталей у процесі їх оброблення, скорочення транспортних маршрутів. З огляду на це важливе значення має раціональне планування розташування за ходом технологічного процесу будівель і споруд, основних і допоміжних цехів на території підприємства, технологічного устаткування на виробничих площах підрозділів. Найповніше принцип прямоочності реалізується за умови потокової організації виробництва.

Принцип ритмічності полягає в забезпеченні випуску за рівні проміжки часу тієї самої або рівномірно зростаючої кількості продукції на всіх стадіях і операціях виробничого процесу. Ритмічність виробничого процесу є одною з основних передумов раціонального використання всіх його елементів і забезпечується високою технологічною дисципліною, раціональною організацією забезпечення робочих місць, надійною роботою устаткування, застосуванням

прогресивних систем оперативно-виробничого планування та управління. Вона сприяє чіткому виконанню договорів з постачання продукції споживачам, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Принцип автоматичності передбачає максимально можливе та економічно доцільне вивільнення людини від безпосередньої участі у виробничому процесі. Ступінь автоматизації визначається відношенням трудомісткості робіт, виконуваних автоматизовано, до загальної трудомісткості робіт. Автоматизація виробничих процесів забезпечує збільшення обсягів виробництва, скорочення витрат живої праці, заміну ручної праці інтелектуальною працею операторів, наладчиків, вивільнення ручної праці на шкідливих роботах, підвищення якості робіт.

Принцип гнучкості вможливорює пристосування виробничого процесу до змін економічних, організаційних умов, а також конструктивно-технологічних вимог до продукції, що виготовляється. Він забезпечує скорочення часу і витрат на переналагодження устаткування під час випуску деталей і виробів широкої номенклатури. Основний показник – ступінь гнучкості – визначається кількістю часу, що витрачається, і необхідних додаткових витрат при переході на випуск нової продукції.

Найбільшого розвитку цей принцип набув в умовах високоорганізованого виробництва, де використовуються верстати з ЧПУ, обробні центри, автоматичні засоби контролю, складування, переміщення об'єктів виробництва, здібних до переналагодження.

Принцип диференціації передбачає поділ виробничого процесу на окремі технологічні процеси, операції, переходи, прийоми. Під час диференціації ручних операцій треба враховувати фізіологічні, психологічні та економічні межі поділу праці. Надмірна диференціація підвищує стомлюваність робітників унаслідок монотонності і високої інтенсивності праці, велика кількість операцій призводить до зайвих витрат на установаження, закріплення деталей, зняття їх з робочого місця, на переміщення знарядь праці.

Принцип оптимальності зумовлений законом економії часу і націлений на досягнення бажаного результату із найменшими затратами. Цей принцип організації обов'язково передбачає вибір критерію оптимальності або мінімізації витрат часу і резервів на організаційні процеси і виробничий процес загалом, або критерію максимізації віддачі ресурсів. Принцип оптимальності дозволяє маневрувати різними підходами до організації виробництва, забезпечуючи таким чином реалізацію іншого принципу – гнучкості.

Принцип системності є надзвичайно актуальний в умовах ринку, оскільки дозволяє цілісно розглядати всі процеси, які відбуваються на підприємстві в царині його місця в ринковому середовищі. Цей процес витікає із розгляду підприємства як системи, діяльність якої має організовуватися за певною системою (послідовністю і комплексністю), враховуючи всі чинники внутрішнього і зовнішнього оточення підприємства, Безпосередньо на підприємстві системність організації проявляється в тому, що окремі роботи і заходи щодо виготовлення продукції повинні розглядатися з огляду цілісного виконання всіх робіт, враховуючи інтереси всіх учасників виробничої діяльності.

18.3. Методи організації виробничої діяльності підприємства

Відомо, що кожен виробничий процес здійснюється в часі і просторі. Тривалість виробничого циклу, особливо при виготовленні дискретної продукції, істотно впливає на просторову його організацію, яка передбачає раціональне розміщення робочих місць, їх груп (дільниць, цехів) на певній площі, щоб забезпечити пересування предметів праці по операціях з якнайкоротшими маршрутами. Поєднання цих двох аспектів побудови виробничого процесу здійснюється із застосуванням певного методу організації, який визначається залежно від особливостей виробничих процесів та типу виробництва.

Метод організації виробництва – це спосіб сполучення організації виробничого процесу в часі і просторі як сукупності засобів і прийомів його реалізації. Основними ознаками методу організації виробництва є: взаємозв'язок послідовності виконання технологічних операцій з порядком розташування устаткування та ступінь безперервності виробничого процесу.

Організація виробничого процесу в часі визначається ступенем його переривчатості, яка залежить від виду продукції та технології її виготовлення.

Організація виробничого процесу в просторі визначається розташуванням (плануванням) устаткування (робочих місць), дільниць та цехів і залежить від виду продукції, кількості та технології її виготовлення.

У *перервних* виробничих процесах устаткування (робочі місця) можуть розташовуватись за однорідними технологічними групами (однорідними технологічними операціями) або за групами для обробки однорідних за конструкцією і розмірами (масою) деталей.

Для здійснення *безперервних* виробничих процесів при виготовленні дискретної продукції устаткування (робочі місця) розташовуються за ходом технологічного процесу обробки деталей (складання складальних одиниць та виробів).

Певні особливості здійснення виробничих процесів, також тип виробництва на робочих місцях, дільницях, цехах потребує застосування одиничного (одиначно-технологічного), партійного або потокового методів організації виробництва. На вибір методу організації виробництва впливають такі чинники:

а) номенклатура продукції, що випускається. При незмінній номенклатурі протягом тривалого часу доцільне застосування потокового виробництва, а якщо номенклатура змінюється постійно, тоді вибирають партійний чи одинично-технологічний;

б) кількість виробів, що підлягає випуску за певний період (рік, квартал, місяць, доба). Якщо, наприклад, передбачається випуск одного виробу на місяць, то економічно недоцільно організовувати потокове виробництво, яке потребує великих капітальних витрат;

в) розміри і маса виробу – чим більший виріб і його маса, тим складніше створювати технологічну систему машин та організовувати потокове виробництво;

г) періодичність випуску виробів. За умови регулярного випуску вироби виготовляються ритмічно через певний час (наприклад, 30 виробів щоді-

сячно або по одному за день). При нерегулярному випуску вироби виробляються через невизначені або різні відрізки часу, тому доцільно використовувати одиничний чи партійний методи;

г) трудомісткість продукції, що випускається. У разі значної частки ручної праці під час виготовлення окремих виробів, де неможливе застосування машин і механізмів, використовується одинично-технологічний метод;

д) точність обробки та шерехатість поверхні виробу. При високій точності обробки та шерехатості поверхні вдаються до непотокового методу організації виробництва;

е) характер технології виробництва. Технології штучного, серійного та масового виробництв безпосередньо вказують на пріоритети того або іншого методу.

За умовами *одиночного типу* виробництва припускається виготовлення широкої номенклатури продукції в одиничних примірниках або невеликих партіях, що не повторюються. Тому *одиничний метод організації виробництва* застосовується при виготовленні складного унікального устаткування (прокатні стани, турбіни тощо), спеціального оснащення, у досліднему виробництві, виконанні індивідуальних замовлень, виробів, при виконанні окремих видів ремонтів.

Відмітними рисами одиничного методу організації виробництва є: велика номенклатура продукції, що не повторюється; використання універсального устаткування і спеціального оснащення; розташування устаткування за групами однотипних верстатів; розроблення укрупненої технології; залучення робітників високої кваліфікації та широкої спеціалізації; значна частка робіт з використанням ручної праці; низький рівень використання устаткування; складна система організації матеріально-технічного забезпечення, що збільшує незавершене виробництво, а також створює великі запаси на складі; високі витрати на виробництво та реалізацію продукції; низька оборотність оборотних коштів.

Особливими ознаками й умовами реалізації одиничного методу організації виробництв є такі:

а) на робочих місцях обробляються різні за конструкцією і технологією виготовлення предмети праці, що зумовлено обмеженням (майже одиничним) обсягом їх випуску;

б) усі робочі місця розміщуються за однотипними технологічними групами без певного зв'язку з послідовністю виконання операцій;

в) технологічне устаткування в основному універсальне, але для обробки дуже складних за конструкцією та великогабаритних деталей можуть використовуватися верстати з ЧПУ, «обробні центри» тощо;

г) предмети праці (деталі) переміщуються в процесі обробки за складними маршрутами, унаслідок чого є великі перерви між операціями.

Одиничний метод виробництва з організаційного погляду є досить складним і не відповідає повною мірою принципам раціональної організації виробничого процесу.

Одним з актуальних завдань сучасної організації виробництва є розроблення і впровадження в практику організаційно-економічних передумов підвищення серійності і переходу до ефективніших методів – партійного та потокового. Це завдання вирішується шляхом підвищення рівня стандартизації та уніфікації конструкцій виробів (вузлів, деталей), типізації технологічних процесів, застосування групових методів обробки деталей.

Суть останніх полягає в тому, що всі деталі групуються за ознаками конструктивної і технологічної подібності. З групи виділяється найскладніша деталь, що несе всі конструктивні і технологічні елементи групи. Якщо таку деталь виділити неможливо, то вона спеціально проектується. Для неї підбираються устаткування, оснащення, інструмент та технологія з таким розрахунком, щоб забезпечити без переналагоджень обробку всіх деталей групи. Таким чином досягається скорочення різноманіття операцій та деталей, що обробляються.

Метод групової обробки деталей сприяє застосуванню технології, яка відповідає рівню технології крупносерійного і масового виробництва. Групові методи дають змогу на 30-50 % підвищити продуктивність праці, виготовляючи продукцію на предметно-замкнених дільницях та групових (багатопредметних) поточкових лініях без переналагодження устаткування.

На груповій технології оброблення засновано *партійний метод організації виробництва*, який має такі характерні риси: запуск у виробництво предметів праці партіями; оброблення одночасно продукції кількох найменувань; закріплення за робочим місцем виконання кількох операцій; широке застосування поряд зі спеціалізованим устаткуванням і універсального; використання робітників високої кваліфікації з широкою спеціалізацією; переважне розташування устаткування за групами однотипних верстатів.

Найбільшого поширення партійні методи організації набули в серійному і дрібносерійному виробництвах, у заготівельних цехах масового і великосерійного виробництва, що використовують високопродуктивне устаткування, яке перевершує за своєю потужністю пропускну спроможність сполучених верстатів і машин у наступних підрозділах.

Оскільки при партійному виробництві на існуючих робочих місцях обробляється велика номенклатура деталей, дуже важливо визначити однакову за конструктивно-технологічними характеристиками кількість деталей, що обробляється безперервно на кожній операції.

Групове виробництво на механообробній стадії може бути створене на базі групової технології у вигляді предметно-групових цехів, дільниць і групових (багатопредметних) поточкових ліній, де деталі обробляються без переналагодження верстатів.

З розвитком предметної спеціалізації цехів (дільниць) створюються умови для застосування потокового методу виробництва.

Потоковий метод – це прогресивна, найефективніша форма організації виробничого процесу, яка ґрунтується на ритмічній повторювальності та узгодженості в часі основних і допоміжних операцій, що виконуються на спеціалізованих робочих місцях, котрі розташовані за ходом технологічного

процесу, де передавання предметів праці з операції на операцію здійснюється з мінімальними витратами часу спеціальними транспортними засобами.

Потоковий метод виробництва є найбільш досконалим за своєю чіткістю і завершеністю, за якого предмет праці в процесі обробки переміщується за встановленим найкоротшим маршрутом у заздалегідь фіксованому темпі. При цьому максимально втілюються основні принципи раціональної організації виробничого процесу: спеціалізації, прямоочності, паралельності, безперервності, пропорційності та ритмічності. У результаті досягається висока продуктивність праці й забезпечується належна якість виготовлення продукції за істотної економії затрат праці, матеріальних та енергетичних ресурсів порівняно з непотоковим виробництвом.

Потокове виробництво являє собою економічно доцільну форму організації процесу виготовлення виробів та їх елементів, основними ознаками якого є:

1) закріплення за певною групою робочих місць одного найменування або обмеженої кількості найменувань виробів, деталей або складальних одиниць, споріднених конструктивно і технологічно, а кожної окремої операції за певним спеціалізованим робочим місцем (або кількома робочими місцями), що забезпечується виконанням принципу спеціалізації;

2) виконання на кожному робочому місці однієї або невеликої кількості технологічно споріднених операцій, що зумовлює вузьку спеціалізацію робочих місць і самих робітників;

3) розташування робочих місць за ходом технологічного процесу, що забезпечує найкоротший шлях (прямоочність) руху деталей під час обробки;

4) переміщення предметів праці з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними (передаточними) партіями відповідно до встановлених ритмів роботи потокової лінії, що забезпечує високий ступінь паралельності та безперервності;

5) високий рівень механізації та автоматизації основних і допоміжних операцій завдяки вузькій спеціалізації робочих місць;

6) підтримання ритму виробництва міжопераційним транспортом поряд з функцією переміщення.

Основною структурною ланкою потокового виробництва є *потокова лінія*, яка являє собою сукупність робочих місць, розташованих за ходом технологічного процесу, призначених для виконання закріплених за ними операцій і пов'язаних між собою спеціальними видами міжопераційних транспортних засобів. За потоковою лінією закріплюється виготовлення одного або обмеженої кількості найменувань предметів праці.

Вибір раціонального виду, структури та компонування покладаються в основу розроблення оптимальних планувань поточкових ліній. Під структурою потокової лінії розуміють склад робочих місць (технологічних ділянок), транспортних засобів, керуючих та інших пристроїв (систем) і виробничі зв'язки між ними.

Розроблення планувань (розташування) поточкових ліній залежить від кількості робочих місць, транспортних засобів, які застосовуються, площі діля-

ниці. Суміжні потокові лінії мають розташовуватися з умовою полегшення транспортування виробів між ними. При організації потокової обробки та складання виробів лінії, що забезпечують складальний конвеєр необхідними компонентами, розташовуються звичайно перпендикулярно до нього.

Основні параметри потокової лінії. Вибір організаційних форм при проектуванні потокової лінії здійснюється на основі розрахунків показників її роботи: такту, темпу, ритму, ступеня синхронізації технологічного процесу, кількості робочих місць та їх завантаження, швидкості руху конвеєра, довжини лінії, виробничих заділів (табл. 18.1).

Таблиця 18.1 – Основні формули для розрахунків параметрів поточної лінії

Показник	Формула	Умовні позначення
Такт потокової лінії	$\tau = \frac{\Phi_{пл}}{N_{\text{вип}}(\text{зап})},$ $N_{\text{зап}} = \frac{N_{\text{вип}} \cdot 100}{100 - \alpha}.$	$\Phi_{пл}$ – плановий (дійсний) фонд часу роботи лінії за розрахунковий період (змiна, доба, місяць, рік) з урахуванням регламентованих перерв, хв або год; $N_{\text{вип}}(\text{зап})$ – кількість виробів, що випускається (запускається) за той самий період на лінії, шт. α – технологічно неминучі втрати (брак) у відсотках
Ритм потокової лінії	$R = \tau \cdot p$	p – кількість виробів у транспортній партії.
Розрахункова кількість робочих місць	$PM_{i(p)} = \frac{t_i}{\tau}$	t – час на виконання i -ї операції, хв.
Коефіцієнт завантаження робочих місць на i -й операції потокової лінії	$K_{з.р.м.i} = \frac{PM_{i(p)}}{PM_{i(нр)}}$	$PM_{i(нр)}$ – прийнята кількість робочих місць
Кількість робітників-операторів на i -й операції	$Ч_{оп.i} = \frac{PM_{i.нр.ф}}{PM_{i.н.обс}}$	$PM_{i.нр.ф}$, $PM_{i.н.обс}$ – відповідно, прийнята (фактична) кількість робочих місць та норма обслуговування на i -й операції.
Швидкість руху конвеєра	$V = \frac{l_k}{\tau}$	l_k – крок конвеєра
Продуктивність потокової лінії	$P_k = \frac{1}{\tau}$ (шт./год);	
Довжина робочої частини конвеєра	$L_k = l_k \cdot \sum_{i=1}^m PM_i.$	

Такт (τ) потокової лінії – це інтервал календарного часу, через який періодично запускаються на першу операцію або виходять з останньої операції лінії суміжні об'єкти виробничого виготовлення (деталі, складальні одиниці, вироби).

Кількість виробів, що має бути випущена, визначається виробничою програмою виготовлення продукції. Якщо за умовами технологічного процесу передбачені втрати виробів, тоді розрахунок ведеться за програмою запуску.

Обернена такту величина називається *темпом*, тобто кількістю продукції, що зійде з потокової лінії за 1 год її роботи: $T = 60 / \tau$, або $T = 1 / \tau'$, де τ' – час у годинах.

Коли переміщення виробів з операції на операцію здійснюється транспортними партіями (невеликі деталі, мала величина такту (по кілька штук одночасно), розраховується *ритм лінії*.

Крок конвеєра (l_k) визначається як відстань між центрами двох суміжних робочих місць чи виробів, що перебувають на конвеєрі. Його величина залежить від габариту виробу, що обробляється (збирається).

Швидкість руху конвеєра (V) – важливий показник роботи потокової лінії. Для безперервно-потокової лінії вона визначається відношенням кроку конвеєра до такту, тобто відстань, яку конвеєр проходить за час, що дорівнює такту. Швидкість конвеєра коливається в межах 0,1-4,0 м/хв.

Ефективність роботи поточкових ліній значною мірою залежить від рівня організації роботи. Тісна взаємозалежність робочих місць на поточковій лінії потребує технологічної і трудової дисципліни, чіткої організації обслуговування і забезпечення робочих місць.

Ефективність потокової організації виробництва забезпечується стабільністю на тривалий час номенклатури і значними обсягами продукції, що випускається, спеціалізацією робочих місць, розташуванням їх за ходом технологічного процесу.

18.4. Автоматизація виробничої діяльності

Автоматизація виробничого процесу досягається шляхом використання систем машин-автоматів, що являють собою комбінацію різнорідного устаткування та інших технічних пристроїв, розташованих у технологічній послідовності й об'єднаних засобами транспортування, контролю та управління для виконання часткових процесів виготовлення виробів. Особливо важливу роль при цьому відіграє комплексна автоматизація виробництва, коли без безпосереднього втручання людини, але під її контролем машинами-автоматами здійснюються всі процеси виробництва – від надходження сировини до виходу готового продукту.

Під *автоматизацією виробництва* розуміють процес, під час якого всі або переважна частина операцій, що потребують фізичних зусиль робітника, передаються машинам і здійснюються без його особистої участі, крім функції налагодження, нагляду і контролю.

Етапи розвитку автоматизації в промисловості визначаються розвитком засобів виробництва, електронно-обчислювальної техніки, наукових методів, технології та організації виробництва.

На *першому етапі* автоматизувалися окремі операції або їх групи з повним або частковим вивільненням робітника від виконання трудомістких, шкідливих, монотонних операцій. Для цього створювалися напівавтомати й автомати.

Напівавтомат – машина, цикл роботи якої переривається автоматично після завершення виконання операції і для його поновлення необхідно втручання робітника.

Автомат являє собою саморегулюючу робочу машину, що здійснює всі елементи обробки, крім контролю і налагодження.

При застосуванні автоматів і напівавтоматів для виконання окремих операцій створюється частковий автоматизований виробничий процес з використанням принципів непотокових методів організації виробництва, організується багатOVERSTATNE обслуговування.

Другий етап розвитку автоматизації характеризується впровадженням автоматичної лінії – автоматичної системи машин, що розташовані за ходом технологічного процесу, яка здійснює без безпосередньої участі людини у визначеній послідовності і в заданому ритмі технологічні операції з виготовлення продукції.

Для *третього етапу* розвитку автоматизації характерна поява електронно-програмного управління: були створені верстати з ЧПУ, обробні центри і автоматичні лінії, оснащені обладнанням з програмним управлінням.

Четвертий етап розвитку автоматизації пов'язаний з новими можливостями ЧПУ, які базуються на застосуванні мікропроцесорної техніки, що дало змогу створити принципово нову систему машин, яка поєднує в собі високу продуктивність автоматичних ліній з вимогами гнучкості виробничого процесу.

П'ятий етап автоматизації характеризується створенням комплексно-автоматизованих дільниць, цехів і заводів у цілому з використанням електронно-обчислювальної техніки та комп'ютерних систем.

Типовим прикладом комплексних систем машин є автоматична лінія.

Автоматична лінія (АЛ) – це система керуючих пристроїв та машин-автоматів, які розміщені за ходом технологічного процесу й об'єднані автоматичними механізмами та пристроями для транспортування, накопичення заділів, усунування відходів, зміни орієнтації.

Залежно від складу устаткування, що використовується, АЛ класифікуються за типами:

- автоматичні лінії з агрегатних верстатів вирізняються високою ефективністю, скороченими термінами проектно-монтажних робіт, високим рівнем надійності роботи агрегатів, оскільки їх збирають з уніфікованих агрегатних вузлів, що налагоджені у системах, які раніше діяли;

- автоматичні лінії з універсальних верстатів-автоматів і напівавтоматів – проектуються на базі поточкових ліній з оснащенням механізмами автоматичного завантаження-розвантаження деталей;

- автоматичні лінії зі спеціального устаткування високоефективні при використанні в умовах масового виробництва. Зазвичай для процесу їх створення характерні тривалі терміни проектування й освоєння, значні витрати. Автоматичні лінії з програмуєчими пристроями оснащені числовим програмним управлінням, що робить їх економічно ефективними не тільки в масовому і великосерійному, а й у дрібносерійному виробництвах.

– автоматичні лінії з багатоцільових верстатів (гнучкі автоматичні лінії) являють собою високоефективні автоматизовані гнучкі технологічні комплекси з управлінням від ЕОМ. Вони свідчать про високий рівень гнучкості, електронізації та інтеграції виробництва.

Основним параметром (нормативом) АЛ є продуктивність, яка розраховується за продуктивністю останнього верстата, який випускає з неї продукт. Визначають: технологічну, циклову, фактичну, потенційну продуктивність лінії.

АЛ з гнучким зв'язком, як правило, обслуговуються незалежним транспортом, що дає змогу передавати деталі з операції на операцію незалежно одна від одної. Після кожної операції на лінії створюється бункерний пристрій (магазин) для накопичування міжопераційного заділу, за рахунок якого здійснюється безперервна робота верстатів.

Промисловий робот – універсальна автоматизована машина, що запрограмована на виконання у виробничому процесі багатьох послідовних команд для здійснення рухових функцій, аналогічних функціям людини.

Їх універсальність, можливість швидкого переналагодження в разі зміни умов або об'єктів виробництва, висока надійність, тривалий термін служби вможливають глибоку автоматизацію серійного та дрібносерійного типів виробництва.

Промисловий робот здатний відтворювати деякі рухові і розумові функції людини під час виконання ним основних і допоміжних виробничих операцій без особистої участі людини. Для цього його наділяють деякими властивостями: зором, дотиком, пам'яттю й іншими, а також здатністю до самоорганізації, самонавчання та адаптації до зовнішнього середовища.

Промислові роботи заміняють монотонну ручну працю, людей у верстатів із ЧПУ, а також там, де вони працюють з радіоактивними, токсичними, вибухонебезпечними речовинами, у складних температурних умовах, в умовах підвищеної вібрації, шуму, забруднення повітря тощо.

Гнучке автоматизоване виробництво. Сучасне промислове виробництво характеризується, як уже відзначалося, прискореним оновленням продукції внаслідок посилення конкуренції, технологічного прогресу та орієнтації на виготовлення продукції для конкретного споживача, що зумовлює зниження серійності випуску продукції. Як правило, виробничий апарат промислових підприємств обновляється повільніше, ніж вироби, що випускаються. Звідси виникає гостра проблема адаптації виробництва до параметрів продукції, що швидко змінюється.

Виробнича система, що відповідає сучасним вимогам конкуренції, ураховує тенденції і перспективи розвитку промислового виробництва, має бути:

– високоефективною – характеризуватися високою продуктивністю за мінімальних витрат виробництва;

– високоадаптивною, що передбачає високий рівень гнучкості техніки і технології та забезпечує мінімум трудових і матеріальних витрат під час зміни (відновленні) об'єктів виробництва;

– стабільною, що характеризується постійним складом і структурою технічних засобів, технологічного процесу й організації виробництва протягом визначеного часу.

Сучасна виробнича система має поєднати гнучкість нижчих (одиночного, дрібносерійного) і високу продуктивність вищих (великосерійного, масового) типів виробництва. При цьому під гнучкістю виробництва розуміється його спроможність без яких-небудь істотних змін техніки, технології й організації виробництва забезпечувати перехід на нові вироби в найкоротші терміни і з мінімальними витратами трудових та матеріальних ресурсів незалежно від зміни конструктивних і технологічних характеристик виробів.

Гнучке автоматизоване виробництво (ГАВ) являє собою організаційно-технічну виробничу систему, що функціонує на основі комплексної автоматизації і здатна (у діапазоні технічних можливостей) з мінімальними витратами й у короткі терміни, не припиняючи виробничого процесу і не зупиняючи устаткування, переходити на випуск нової продукції довільної номенклатури шляхом перебудови технологічного процесу (у межах наявного верстатного парку й обслуговуючого комплексу) за рахунок заміни програм управління.

Поняття гнучкості виробничої системи багатокритеріальне. Залежно від конкретно розв'язуваних завдань системою висуваються різноманітні аспекти гнучкості:

– машинна гнучкість – простота перебудови технологічного устаткування для виробництва заданої множини деталей;

– технологічна гнучкість – спроможність устаткування виробляти задану множину деталей різними способами;

– структурна гнучкість – можливість розширення гнучкої виробничої системи (ГВС) за рахунок уведення нових технологічних модулів;

– виробнича гнучкість – спроможність системи продовжувати обробку деталей у разі відмови окремих технологічних елементів;

– маршрутна гнучкість – можливість зміни порядку виконання операцій без перепланування устаткування;

– гнучкість за обсягом – спроможність системи ефективно функціонувати при різних обсягах виробництва;

– гнучкість за номенклатурою – спроможність системи виготовляти різноманітні деталі.

У гнучкому автоматизованому виробництві робота всіх компонентів (технологічного устаткування, транспортних і складських систем, дільниць комплектування програмами, інструментами, пристроями) синхронізується як єдине ціле системою управління, що забезпечує перебудову технології виробництва (обробки) під час зміни виробів.

Автоматизація докорінно змінює характер організації виробничого процесу та праці. Порівняно з поточним методом виробництва, де робітник виконує протягом тривалого часу невелику за обсягом операцію диференційованого виробничого процесу, в автоматизованому виробництві тільки висококваліфіковані оператори і налагоджувальники контролюють роботу машин і регулюють їх дії.

Досвід створення та експлуатації гнучких виробництв показує значні якісні зміни у змісті і характері праці, а також потенційні можливості нової технологічної системи машин, які необхідно враховувати для створення заводів майбутнього.

Автоматизація виробничих процесів безпосередньо залежить від організаційного типу виробництва. Масовий тип виробництва за своїми характеристиками має найсприятливіші умови для широкої і глибокої автоматизації майже більшості процесів. Спеціалізація робочих місць, чіткий розподіл матеріальних потоків і виробів по робочих місцях і підрозділах, досконалість і незмінність конструкцій виробів, висока стабільність технологічних процесів розкривають можливості розвитку автоматизації шляхом створення комплексних автоматичних ліній, що спроможні переналагоджуватися на різні розміри деталей.

Питання для перевірки знань:

1. Сутнісно-змістова характеристика виробничої діяльності та виробництва.
2. Поняття організації виробництва, її цілі та завдання.
3. Чому провідна роль в організації виробництва належить технології?
4. Що спонукає постійно вдосконалювати організацію виробництва?
5. Які напрями повинна включати організація виробництва і чому?
6. Охарактеризуйте виробничий процес, його сутність та склад
7. У чому полягає суть основних виробничих процесів?
8. Охарактеризуйте сутність і спрямованість допоміжних виробничих процесів.
9. Які існують основні принципи організації виробничих процесів?
10. Наведіть приклади, які характеризують прояв кожного з принципів раціональної організації виробничих процесів.
11. Організація потокового виробництва.
12. Поточкові лінії, їх види та техніко-економічні показники.
13. Проаналізуйте можливості застосування поточкових методів за різних організаційних типів виробництва.
14. Що спонукає розвиток автоматизованого виробництва?
15. Як визначається показник гнучкості автоматизованого виробництва?
16. Для яких типів виробництва притаманна доцільність упровадження відповідного напрямку (рівня) автоматизації?

Тести до теми 18

1. Виробничий процес – це...
 - а) сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та сил природи, потрібних для вироблення продукції
 - б) процес безпосереднього вироблення основної продукції підприємства
 - в) сукупність дій із зміни та визначення стану предмета праці

- г) процес вироблення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів
- д) процес, який здійснюється під впливом сил природи.

2. Організація виробництва – це:

- а) функція, пов'язана з організацією та управлінням людьми, діяльність яких спрямована на рішення завдань бізнесу;
- б) координація та оптимізація в часі й просторі всіх матеріальних та трудових елементів виробництва з метою отримання найкращого господарського результату;
- в) наука, об'єктом якої є зміст діяльності підприємства;
- г) цілеспрямований вплив на колектив людей з метою організації та координації їхніх дій у процесі виробництва.

3. Принцип прямоочності організації виробничого процесу полягає в тому, що:

- а) перерви між суміжними технологічними операціями мають бути мінімальними;
- б) у рівні проміжки часу виготовляється однакова зростаюча кількість продукції та забезпечується рівномірне завантаження робочих місць;
- в) предмети праці в процесі обробки повинні мати найкоротші маршрути по всіх стадіях виробничого процесу;
- г) у всіх частинах виробничого процесу, в усій взаємопов'язаній системі підрозділів і машин було узгоджено пропускну спроможність.

4. Підприємство, на якому безперервно випускають один або кілька виробів протягом тривалого часу в умовах високої внутрішньозаводської спеціалізації, є підприємством:

- а) одиничного виробництва;
- б) серійного виробництва;
- в) масового виробництва;
- г) дослідного виробництва;

5. Процес виробництва на підприємстві здійснюється завдяки взаємодії:

- а) засобів праці та персоналу;
- б) предметів праці, персоналу та засобів праці;
- в) продуктивної системи, засобів праці та робочої сили.

6. Гнучкість виробничої системи забезпечується:

- а) збільшенням кількості підрозділів і зменшенням їхніх розмірів;
- б) збереженням стабільності виробничої структури;
- в) наданням підрозділам підприємницьких рис;
- г) підвищенням спеціалізації.

7. Сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та сил природи, потрібних для виготовлення продукції, – це:

- а) технологічний процес;
- б) основний процес;
- в) виробничий процес;
- г) обслуговуючий процес.

8. Виробничий процес повинен оперативно адаптуватися до зміни організаційно-технічних умов, пов'язаних із переходом на виготовлення іншої продукції або її модифікацією, – це вимога принципу:

- а) гнучкості;
- б) гомеостатичності;
- в) автоматичності;
- г) прямоточності.

9. Автоматичні процеси – це процеси, які:

- а) здійснюються безпосередньо робітником;
- б) виконуються робітником за допомогою машин;
- в) виконуються машинами під наглядом робітника;
- г) здійснюються машиною без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

10. Перерви між суміжними технологічними операціями мають бути мінімальними або зовсім ліквідованими – це вимога принципу:

- а) автоматичності;
- б) ритмічності;
- в) безперервності;
- г) прямоточності.

11. Інтервал часу між запуском і випуском двох суміжних виробів на лінії характеризує:

- а) швидкість руху конвеєра;
- б) такт потокової лінії;
- в) дійсний фонд часу потокової лінії.

12. Ритм потокової лінії відрізняється від такту па величину:

- а) розрахункового числа робочих місць;
- б) всієї партії виробів;
- в) передавальної партії виробів.

13. Для визначення такту потокової лінії використовують показники:

- а) дійсний фонд часу за певний період;
- б) коефіцієнт завантаження робочих місць;
- в) програму запуску за певний період;
- г) швидкість руху конвеєра.

14. Швидкість руху конвеєра є:

- а) прямо-пропорційною до такту потокової лінії;
- б) обернено-пропорційною до такту потокової лінії;
- в) не залежить від такту потокової лінії.

ТЕМА 19 СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

19.1 Економічна сутність конкурентоспроможності

Конкурентоспроможність – багатобічна економічна категорія, що може розглядатися на декількох рівнях: конкурентоспроможність товару, товаровиробника, галузей, країн. Між усіма цими рівнями існує досить тісна внутрішня і зовнішня взаємозалежність.

У широкому значенні конкурентоспроможність – це обумовлені економічними, соціальними й політичними факторами позиції країни чи товаровиробника на внутрішньому й зовнішньому ринках. В умовах відкритої економіки вона може визначатися і як здатність країни (підприємства) протистояти міжнародної конкуренції на власному ринку та ринках інших країн. Конкурентоспроможність продукції і конкурентоспроможність підприємств-товаровиробника співвідносяться між собою як частина і ціле. Можливість підприємства конкурувати на певному товарному ринку безпосередньо залежить від конкурентоспроможності товару та сукупності економічних методів діяльності підприємства, що впливають на результати конкурентної боротьби.

Таким чином, *конкурентоспроможність підприємства* являє собою відносну характеристику, що відображає відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

З погляду системного підходу конкурентоспроможність може бути представлена у вигляді властивості виробничо-економічних систем (якими є підприємства) змінювати траєкторію руху чи намічений режим функціонування в процесі збереження, розвитку вже наявних чи створення нових конкурентних переваг. Конкурентоспроможність підприємства являє собою самостійну системну категорію, що відображає ступінь реалізації цілей підприємства в його взаємодії з навколишнім середовищем.

Для оцінки конкурентоздатності галузі вітчизняні фахівці використовують показники: чистий експорт; частка імпортованої продукції на зовнішньому ринку; обсяг продажів; частки у світовому виробництві даного виду продукції; ресурсний потенціал; чистий дохід на одного працівника.

Реальні можливості регулювання конкурентоздатності підприємства знаходяться в сфері факторів внутрішнього середовища. Як підкреслюють фахівці й підтверджує практика, у сучасних умовах конкурентоспроможність підприємства на ринку є головним критерієм ефективності виробництва, оцінки ефективності системи менеджменту.

Характеризуючи поняття конкурентноздатності підприємства, М. Портер підкреслює, що підприємства обходять своїх суперників, якщо мають міцну конкурентну перевагу. Конкурентна перевага поділяється на два основних види: більш низькі витрати й диференціація товарів. Низькі витрати, – пише він, – відображають здатність підприємства розробляти, випускати й продавати товар, що порівнюється з меншими витратами, ніж конкуренти. Продаючи товар за саме такою (чи приблизно такий же) ціною, що й конкуренти, фірма в цьому випадку одержує великий прибуток.

Конкурентна перевага підприємства – перевага, висока компетентність підприємства в якій-небудь сфері чи діяльності у випуску товару в порівнянні з конкуруючими фірмами. Фактор конкурентної переваги – конкретний компонент (фактор) зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким вона перевершує конкуруючі підприємства. Ці фактори можуть бути тактичними і стратегічними (рис. 19.1).

Тактичний фактор конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент (фактор) зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким вона перевершує чи буде перевершувати в найближчий період (не більш року) конкуруючі підприємства.

Стратегічний фактор конкурентної переваги підприємства – конкретний фактор зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким вона може перевершити конкуруючі підприємства після виконання в перспективі конкретних умов, що сприяють перевазі аналізованого підприємства в порівнянні з конкуруючими фірмами. Термін реалізації стратегічного фактора конкурентної переваги підприємства може бути не менш двох років. Конкретний термін визначається ієрархічним рівнем фактора, складністю об'єкта й актуальністю проблеми. Стратегічні фактори конкурентної переваги підприємства можна розподілити на фактори макросередовища, інфраструктури регіону та мікросередовища підприємства.

До найважливіших факторів забезпечення конкурентноздатності підприємства належать:

- підвищення рентабельності виробництва;
- характер інноваційної політики,
- продуктивність праці;
- ефективність стратегічного планування й менеджменту;
- адаптивність функціонування підприємства.

Перелічені фактори безпосередньо впливають на якість і ціну продукції, а через них – на конкурентоспроможність.

Таким чином, сьогодні на перший план у світовій конкурентноздатності виходять якісно-цінові фактори, з яких найважливішими стають високий технічний рівень, новизна, наукоємність виробів, що випускаються, низькі витрати на їхнє виробництво. Тому підвищення ефективності управління якістю продукції та витратами, а отже, і управління конкурентноздатністю є на сучасному етапі економічного розвитку об'єктивною необхідністю.



Рисунок 19.1 – Основні чинники конкурентних переваг продукції підприємства

Останнім часом уряд України став приділяти значно більше уваги проблемі підвищення конкурентоздатності національного товаровиробника, збільшення випуску конкурентоздатної продукції. Такі заходи заплановано в Програмі діяльності Кабінету міністрів, проектах програм структурної перебудови економіки й розвитку експортного потенціалу України. Однак слід погодитися, що в цих документах намічено лише загальні орієнтири вирішення даної проблеми. Державної стратегії й організаційних структур для відродження конкурентоздатного вітчизняного товаровиробника поки що немає, здійснюються лише окремі фрагменти цієї багатогранної роботи.

У сучасній конкурентній боротьбі, зважаючи на всю масштабність, динамізм і гостроту, виграє той, хто постійно аналізує та захищає свої конкурентні позиції, забезпечує системний підхід до розробки технічних й організаційно-економічних заходів, спрямованих на досягнення таких параметрів, що створювали би пріоритетність продукції, що випускається, на зовнішніх і внутрішніх ринках збуту. Для збереження конкурентоздатності потрібні подальше вдосконалювання виробничих процесів і впровадження нововведень з метою розширення й зміцнення її джерел шляхом поліпшення якості продукту, виробничих процесів, методів маркетингу та сервісу.

Найбільш визначним фактором конкурентоздатності підприємства виступає конкурентоздатність продукції, що виготовляється на даному підприємстві. *Конкурентоспроможність окремого товару* (послуги) визначається як його перевага в порівнянні з яким-небудь іншим товаром (аналогічним по призначенню чи його заміником). Тобто це ступінь відповідності товару на визначений момент вимогам цільових груп чи споживачів обраного ринку по найважливіших характеристиках: технічним, економічним, екологічним тощо.

Кожен продукт чи послуга коштовні настільки, наскільки вони можуть задовольняти потреби споживача, тому у всіх показниках, що характеризують той чи інший продукт чи послугу, будуть використовуватися об'єктивні і суб'єктивні, кількісні і якісні параметри і показники, що більшою чи меншою мірою відбивають рівень задоволення потреб. Чим вищий цей рівень, тим більш конкурентоздатний продукт випускає підприємство.

19.2 Показники оцінки конкурентоспроможності продукції

Потрібно розрізняти параметри і показники конкурентоспроможності продукції.

Параметри конкурентоспроможності – це найчастіше кількісні характеристики властивостей товару, що враховують галузеві особливості оцінки його конкурентоспроможності. Розрізняють окремі групи параметрів конкурентоспроможності: технічні, економічні, нормативні.

Показники конкурентоспроможності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності товару, що базуються на параметрах конкурентоспроможності. Перелік показників конкурентоспроможності залежить від об'єкта досліджень, а також від обраної методики визначення конкурентоспроможності.

Технічні параметри є характеристикою технічних і фізичних властивостей товару, що визначають особливості галузі й способи його використання, а також функції, що виконує товар у процесі його використання. Технічні параметри поділяються на параметри призначення, ергономічні та естетичні параметри.

Параметри призначення характеризують сфери використання продукції й функції, які вона повинна виконувати. За ними можна судити про корисний ефект, що досягається за допомогою використання даної продукції в конкретних умовах споживання.

Параметри призначення можна розділити на:

- *класифікаційні параметри*, що характеризують належність продукції до визначеного класу та використовуються для оцінки лише на етапі вибору області застосування продукції й товарів-конкурентів; вони служать базою для подальшого аналізу та у подальших розрахунках участі не приймають (наприклад, пасажиромісткість, швидкість звертання);

- *параметри технічної ефективності*, що характеризують прогресивність технічних рішень і використовуються при розробці й виготовленні продукції (продуктивність верстата, точність і швидкість роботи вимірювальних приладів);

- *конструктивні параметри*, що характеризують основні проектно-конструкторські рішення (склад виробу, його структура, розміри, вага).

Ергономічні параметри зображують продукцію з погляду її відповідності властивостям людського організму при виконанні трудових операцій чи споживанні (гігієнічні, антропометричні, фізіологічні властивості людини, що виявляються у виробничих і життєвих процесах).

Естетичні параметри характеризують інформаційну виразність (раціональність форми, цілісність композиції, досконалість виробничого виконання продукції і стабільність товарного виду).

Економічні параметри визначають рівень витрат на виробництво і ціну споживання через витрати на покупку, обслуговування, споживання, утилізацію товару. Економічні параметри поділяються на одноразові і поточні:

- одноразові витрати являють собою витрати на придбання продукції (ціна продукції), транспортування, митні тарифи і витрати, витрати на налагодження, спробний запуск, якщо вони не включені в ціну продукції;

- поточні витрати включають витрати на оплату праці обслуговуючого персоналу, витрати на пальне й електроенергію, додаткові витрати, зв'язані з доставкою, навантаженням і розвантаженням пального, витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, що необхідні для використання продукції, витрати на ремонт, запасні частини та інші витрати.

Нормативні параметри визначають відповідність товару встановленим нормам, стандартам і вимогам, що обумовлені законодавством і іншими нормативними документами (параметри патентної чистоти, екологічні параметри, параметри безпеки, по яких для даного ринку встановлені обов'язкові діючі вимоги міжнародних, національних стандартів, технічних регламентів, норм, законодавства).

Показники конкурентноздатності – це сукупність системних критеріїв кількісної оцінки рівня конкурентноздатності товару, що базуються на параметрах конкурентноздатності.

Перелік показників конкурентноздатності залежить від об'єкта досліджень, а також від обраної методики визначення конкурентноздатності.

19.3 Методи розрахунку складових та інтегрального показника конкурентоспроможності продукції

Конкурентоспроможність продукції в загальному випадку визначається, як це було показано вище, трьома необхідними елементами:

- властивостями даного товару,
- властивостями конкуруючих товарів,
- особливостями споживачів.

Оцінка конкурентоспроможності товарів і послуг необхідна для обґрунтування прийнятих рішень оцінки перспектив продажу конкретних товарів, вироблюваних вітчизняними підприємствами для внутрішнього і зовнішнього ринків, встановленні і коректуванні цін на нові товари вітчизняного виробництва, формуванні товаровиробниками політики в області якості і конкурентоспроможності (рис. 19.2).

В одержанні інформації про результати оцінки конкурентоспроможності зацікавлені не тільки товаровиробники і торгові організації. Вона потрібна споживачам багатьох країнах світу, у тому числі й в Україні, у руки споживача попадають періодичні видання, у яких мається інформація про порівняльну якість товарів-аналогів, що надходять на ринок країни. Публікації результатів порівняльного тесту конкуруючих товарів полегшують споживачам вибір товарів, а виробників стимулюють до випуску конкурентної продукції.

Проблема підвищення конкурентоспроможності має кілька аспектів: технологічний, організаційний, економічний, соціальний, юридичний та комерційний. І хоча всі вони становлять єдину систему забезпечення конкурентоспроможності продукції, існує певна черговість вирішення питань по кожному з аспектів. Проте вирішення економічних питань є першочерговим.

Стабільність функціонування підприємства на ринку визначається конкурентоспроможністю товарів, які нею виробляються, наданих нею послуг і можливостями, що забезпечують успішність у конкурентній боротьбі.

Для оцінки конкурентоспроможності продукції використовуються:

- диференціальний метод;
- комплексний метод;
- змішаний метод.

Розглянемо порядок оцінки конкурентноздатності товарів за укрупненою схемою.

1. *Вибір товарів-аналогів.* Вибір здійснюють за двома ознаками. По-перше, аналоги, виходячи з якості і ціни, повинні бути подібними за соціальним призначенням (для одного сегмента ринку). По-друге, вони повинні бути ідентичними за функціональним призначенням. Вибір аналогів за другою

ознакою здійснюють за допомогою класифікаційних показників. До них належать: якісні ознаки, що визначають призначення товару; наявність додаткових пристроїв; параметри, що визначають типорозмір продукції; умови експлуатації.

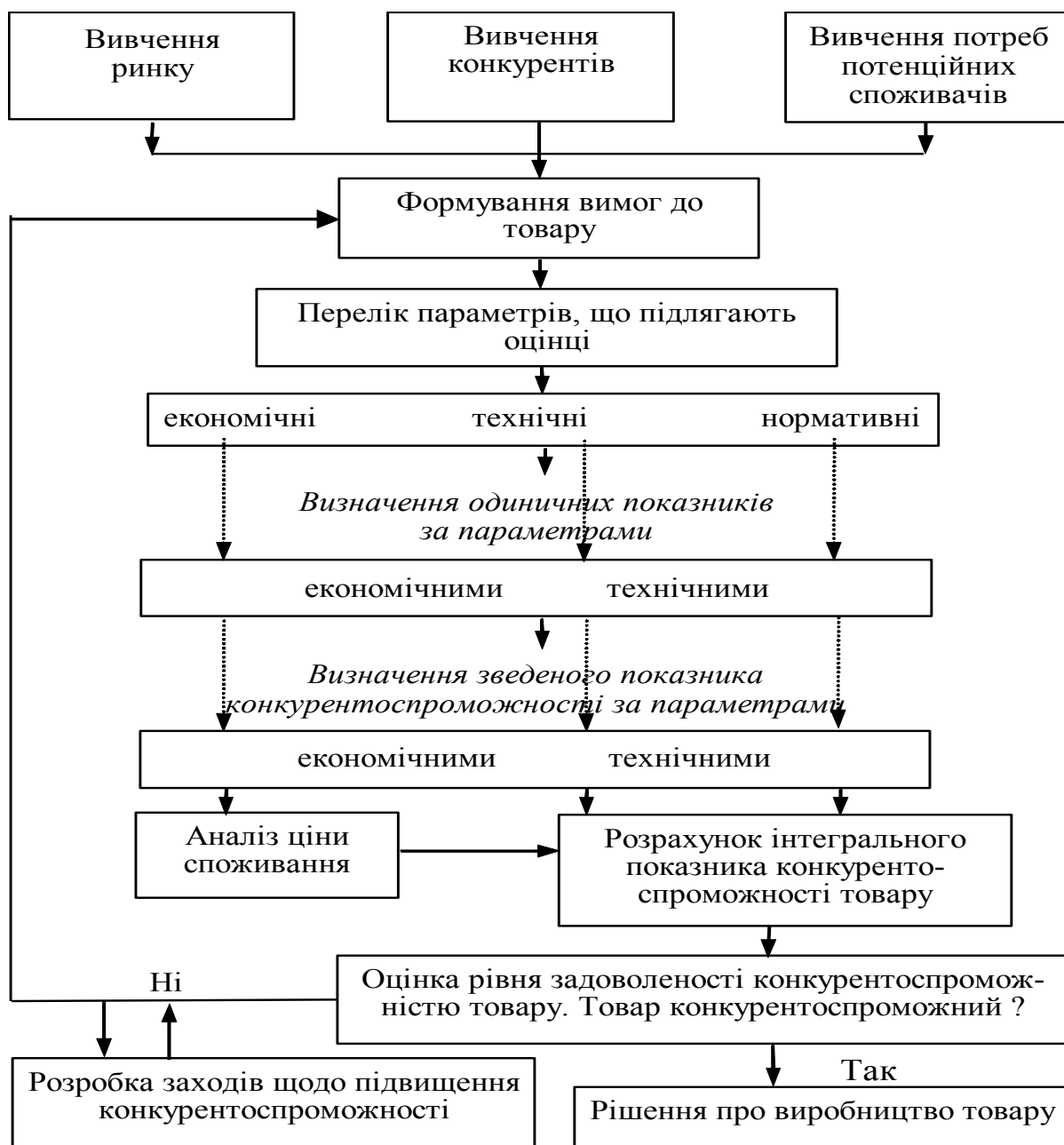


Рисунок 19.2 – Оцінка конкурентоспроможності продукції

Оскільки в кожного оцінюваного різновиду товару існує велика кількість аналогів, то виникає задача відібрати для порівняльного аналізу базові зразки. Критеріями вибору можуть бути: значна частка товару на ринку; приналежність товару до групи продукції, що надходить на регіональний ринок; позитивний імідж товаровиробників; наявність необхідної інформації про критерії конкурентоздатності.

Добір відбувається за допомогою оціночних показників – показників якості шляхом попарного зіставлення товарів.

Виділення базових зразків на основі методу попарного зіставлення аналогів здійснюється в такий спосіб:

– аналог не може бути визнаний базовим зразком і виключається з наступних зіставлень, якщо він уступає іншому аналогу хоча б за одним показником, не перевершуючи його ні за якими іншими;

– обидва аналоги залишаються для подальшого зіставлення з іншими, якщо за одними показниками є кращим перший аналог, а за іншими – другий, до цього значення деяких показників в аналогів можуть збігатися.

У результаті попарного зіставлення аналогів залишаються аналоги, кожний з яких не уступає жодному з інших по сукупності оціночних показників. Аналоги, що залишилися, і є базовими зразками.

2. *Вибір номенклатури критеріїв.* Вибір номенклатури критеріїв, як і показників якості, здійснюється на основі міжнародних і вітчизняних стандартів, експлуатаційної документації. Важливим джерелом інформації служать каталоги й проспекти фірм-виготовлювачів.

Під час формування номенклатури критеріїв, зокрема споживчих показників якості, варто керуватися принципом кваліметрії, відповідно до якого приймається до розгляду тільки обмежене число найбільш істотних характеристик об'єкта оцінки – 8-10 головних показників.

За основу оцінки конкурентоздатності приймається номенклатура, що включає показники якості та продажну ціну. Критерії, що розглянуто вище, – споживча новизна, імідж, інформативність, – безумовно, враховуються при факторному аналізі конкурентоздатності, розробці стратегії просування товару. Але дослідники поки, як правило, не включають їх у розрахунок узагальненого показника конкурентоздатності.

Оцінювання здійснюється товаровиробниками уразі проектування нового товару, торговими організаціями під час аналізу ринку, споживчими організаціями в рамках незалежної споживчої експертизи.

У разі оцінювання одиничних критеріїв конкурентоздатності використовуються вимірювальні, розрахункові, експертні, соціологічні, експериментальні та реєстраційні методи.

У таблиці 19.1 подано класифікацію методів оцінки. До прямих методів належать методи, засновані на номенклатурі критеріїв, що включає інтегральний показник якості – відношення якість/ціна. Часто, у залежності від значення цього співвідношення, товари ранжирують, надаючи перше місце аналогу з найкращим співвідношенням.

До непрямих методів належать методи, засновані на номенклатурі, що включає тільки характеристики якості. Відсутність у номенклатурі продажної ціни дозволяє тільки опосередковано судити про конкурентоспроможність товарів. Тому застосування методу є виправданим в тому випадку, коли оцінювані товари мають близькі значення роздрібною ціни. Як критерій для прийняття висновку про конкурентоспроможність використовуються як кількісні характеристики (рівень якості, комплексний показник якості), так і якісні. У

ролі останньої може виступати такий критерій, як ступінь відповідності вимогам стандарту.

Таблиця 19.1 – Класифікація методів оцінки конкурентоздатності товарів

Ознака класифікації	Угрупування методів
1. Номенклатура критеріїв	1. Прямі методи 2. Непрямі методи
2. Мета й стадія оцінки (виходячи з життєвого циклу продукції)	1. Методи, які застосовувані на стадіях проектування й виготовлення продукції 2. Методи, застосовувані на стадіях реалізації й експлуатації
3. Форма представлення даних	1. Графічні методи 2. Матричні методи 3. Розрахункові методи 4. Комбіновані методи – розрахунково-матричні, розрахунково-графічні

Методи, застосовувані на стадіях проектування й виготовлення використовуються для прогнозування конкурентоздатності, визначення шляхів підвищення якості та зниження ціни споживання нових зразків товарів. Комплексний показник якості розраховується за формулою середньозваженого арифметичного.

Методи, застосовувані на стадіях реалізації й експлуатації, використовують торгові й споживчі організації. У торгових організаціях оцінюють конкурентоспроможність на основі обсягу продажів, рівня реалізації, швидкості продажу товарів-аналогів. Власне кажучи, торгові організації спираються на думку покупців, що «голосують карбованцем» за той чи інший товар. На підставі даних про попит торгові організації регулюють обсяги закупівлі товару чи згортають його закупівлю.

За обсягом продажів вітчизняних та імпортованих товарів визначають у кожній групі товарів «лідера продажів».

Оцінювання конкурентоспроможності товару роблять шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння проводять за групами технічних й економічних параметрів. При оцінюванні використовують диференціальний і комплексний методи оцінювання.

Диференціальний метод оцінювання конкурентоспроможності, який засновано на використанні одиничних параметрів аналізованої продукції й бази порівняння та їхньому зіставленні.

Якщо за базу оцінки прийнято потребу, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності виробляють за формулою:

$$q_i = (P_i / P_{i0}) * 100 \%, \quad (19.1)$$

де q_i – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за i -м параметром ($i = 1, 2, 3, \dots, n$);

P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;

P_{i0} – величина i -го параметра, в разі якого потреба задовольняється цілком;

n – кількість параметрів.

Оскільки параметри можуть оцінюватися різним способом, то під час оцінювання за нормативними параметрами одиничний показник набуває тільки двох значень – 1 чи 0. До цього, якщо аналізована продукція відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює 1, якщо параметр продукції не відповідає нормам і стандартам, то показник дорівнює 0. Під час оцінювання за технічними і економічними параметрами одиничний показник може бути більшим чи дорівнювати одиниці, якщо базові значення параметрів встановлено нормативно-технічною документацією, спеціальними умовами, замовленнями, договорами.

Якщо аналізована продукція має параметр, значення якого перевищує потреби покупця, то зазначене підвищення споживач не буде оцінювати як перевагу, й одиничний показник за даним параметром не може мати значення більш за 100 %, і при розрахунках використовувати мінімальну з двох величин – 100 % чи фактичне значення цього показника.

Якщо за базу оцінки приймається зразок, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності проводиться за формулами:

$$q_i = (P_i / P_{i0}) * 100\%, \quad (19.2)$$

$$q'_i = (P'_i / P'_{i0}) * 100\%, \quad (19.3)$$

де q'_i , q_i – одиничний показник конкурентоздатності за i -м технічним параметром.

З формул 19.2-19.3 вибирають ту, у якій збільшенню одиничного показника відповідає підвищення конкурентоспроможності. Якщо технічні параметри продукції не мають кількісної оцінки, для додання цим параметрам кількісних характеристик використовують експертні методи оцінки в балах.

Диференціальний метод дозволяє лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в ній недоліків у порівнянні з товаром-аналогом. Він, однак, не враховує вплив на перевагу споживача під час вибору товару вагомості кожного параметра. Для усунення цього недоліку використовують комплексний метод оцінки конкурентоспроможності. Він ґрунтується на застосуванні комплексних показників чи зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції й зразка.

Розрахунок групового показника за нормативними параметрами проводять за формулою:

$$I_{np} = \prod q_{ni}, \quad (19.4)$$

де I_{np} – груповий показник конкурентоспроможності за нормативними параметрами;

q_{ni} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м нормативним параметром, який розраховують за формулою 19.1.

Відмітною рисою даної формули є те, що якщо хоча б один з одиничних показників дорівнює 0, що означає невідповідність параметра обов'язковій нормі, то груповий показник також дорівнює 0. Очевидно, що товар за цієї умови буде неконкурентоспроможний.

Розрахунок групового показника за технічними параметрами (крім нормативних) проводять за формулою:

$$I_{mn} = \sum q_i * a_i, \quad (19.5)$$

де I_{mn} – груповий показник конкурентоспроможності за технічними параметрами;

a_i – вагомість i -го параметра в загальному наборі з n технічних параметрів, що характеризують потребу.

Отриманий груповий показник I_{mn} характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі за повним набором технічних параметрів, чим він вищий, тим у цілому повніше задовольняються запити споживачів. Основою для визначення вагомості кожного технічного параметра в загальному наборі є експертні оцінки, які засновано на результатах маркетингових досліджень. Іноді з метою спрощення розрахунків і проведення орієнтованих оцінювань з технічних параметрів може бути обрана найбільш вагома група чи застосовано комплексний параметр – корисний ефект, що надалі бере участь у порівнянні.

Розрахунок групового показника за економічними параметрами проводять на основі визначення повних витрат споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції. Повні витрати споживача визначають за формулою:

$$B_{mn} = B_c + \sum C_i \quad (19.6)$$

де B – повні витрати споживача на придбання та споживання (експлуатацію) продукції;

B_c – одноразові витрати на придбання продукції;

C_i – середні сумарні витрати на експлуатацію продукції, що належать до i -го року її служби ($i = 1, \dots, T$).

До цього

$$\frac{C_i = \sum_{j=1} C_{ij}}{j=1}, \quad (19.7)$$

де C_j – експлуатаційні витрати з j -ої статті ($j = 1, \dots, n$);

n – кількість статей експлуатаційних витрат.

У випадку, якщо продукція може бути продана після експлуатації, повні витрати необхідно зменшити на величину вибутку за неї (відповідно показник для даної статті вводять до формули зі знаком мінус).

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюють за формулою:

$$I_{en} = B / B_3, \quad (19.8)$$

де I_{en} – груповий показник за економічними параметрами;

B, B_3 – повні витрати споживача відповідно на оцінювану продукцію й зразок.

Формули 19.6 і 19.8 не враховують коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року, тому що відносини повних витрат деякою мірою компенсують вплив коефіцієнта приведення на величину I_{en} .

У разі потреби обліку коефіцієнта приведення експлуатаційних витрат формули 19.5 і 19.7 набувають вигляду:

$$B = B_c + \sum C_i * \alpha_i. \quad (19.9)$$

Відповідно розрахунок групового показника за економічними параметрами проводять за формулою:

$$I_{en} = (B_c + \sum C_i * \alpha_i) / (B_3 + \sum B_{3i} * \alpha_i), \quad (19.10)$$

де I_{en} – груповий показник для економічних параметрів;

B_c, B_3 – одноразові витрати на придбання відповідно аналізованій продукції і зразка;

C_i, B_{3i} – сумарні витрати на експлуатацію чи споживання відповідно аналізованій продукції й зразка в i -ому році;

T – термін служби товару;

α_i – коефіцієнт приведення експлуатаційних витрат до розрахункового року.

Термін служби для виробів промислового призначення приймають рівним амортизаційному періоду. Для продукції споживчого призначення оцінку терміну служби слід проводити на основі відомостей про фактичні терміни служби аналогічних виробів, а також швидкості морального старіння товарів даного класу. Розрахунок інтегрального показника конкурентоздатності виробляють за формулою:

$$K = I_{nn} * (I_{mn} / I_{en}), \quad (19.11)$$

де K – інтегральний показник конкурентоспроможності аналізованої продукції стосовно виробу-зразка.

За змістом показник K відображає розходження між порівнюваною продукцією в споживчому ефекті, що приходить на одиницю витрат покупця на придбання й споживання виробу.

Якщо $K < 1$, то розглянутий товар поступається зразку з конкурентоспроможності, а якщо $K > 1$, то перевершує, при рівній конкурентоздатності $K = 1$.

Якщо аналіз проводять за декількома зразками, інтегральний показник конкурентоспроможності продукції для обраної групи аналогів може бути розрахований як сума середньозважених показників для кожного окремого зразка:

$$K_{сер} = \sum K_i * R_i \quad (19.12)$$

де $K_{сер}$ – інтегральний показник конкурентноздатності продукції щодо групи зразків;

K_i – показник конкурентноздатності відносно i -го зразка ($i = 1, \dots, N$);

R_i – вагомість i -го зразка в групі аналогів;

N – кількість аналогів.

19.4 Якість як економічна категорія і об'єкт управління

В сучасній літературі і практиці існують різні трактування поняття якість. Міжнародна організація по стандартизації визначає якість (стандарт ІСО-8402) як сукупність властивостей і характеристик продукції або послуги, які додають їм здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби. Цей стандарт ввів такі поняття, як «забезпечення якості», «управління якістю», «спіраль якості».

Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Для подальшого уточнення поняття управління якістю продукції доцільно звернути увагу на трактування поняття продукції і уточнити саме це поняття. Необхідність такого уточнення обумовлена тим, що поняття продукція не зовсім точно навіть в інструктивних матеріалах. Товари, роботи і послуги входять в загальне поняття продукція. Продукція – комплексне поняття, результат діяльності підприємства, який може бути представлений товарами, продуктами (мають речовинну форму) і послугами (не мають речовинної форми). Послуги виробничого характеру називають роботами.

Поряд із якістю існує поняття *технічного рівня* певних видів продукції. Це поняття за змістом вужче за попереднє, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик. Його показники встановлюються за проектування (розробки) переважно нових знарядь праці (машин, устаткування, приладів, транспортних засобів тощо) і відображаються в спеціальних картах технічного рівня, які використовують у процесі вивчення ринку й визначення попиту на нові товари, складання бізнес-планів, рекламних матеріалів тощо.

Об'єктивна необхідність забезпечення належної якості в процесі проектування, виготовлення й використання нових виробів ініціює застосування у виробничо-господарській діяльності підприємств певної системи показників, що дає змогу визначати й контролювати рівень якості всіх видів продукції (рис. 19.3).

Показник якості продукції – це кількісна характеристика одного або декількох властивостей продукції, складових її якості. Показник якості кількісно характеризує ступінь придатності продукції задовольняти певні потреби. Проте слід підкреслити, що не всі кількісні характеристики-параметри

служать показниками якості. Це було пов'язано із специфікою і областю вживання параметра.



Рисунок 19.3 – Система і зміст показників якості продукції

Рівень якості – це кількісна характеристика міри придатності того чи того виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї як порівняти з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає значення абсолютного, відносного, перспективного та оптимального її рівнів.

Абсолютний рівень якості того чи того виробу знаходять обчисленням вибраних для його вимірювання показників, не порівнюючи їх із відповідними показниками аналогічних виробів. Визначення абсолютного рівня якості є недостатнім, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають міри її відповідності сучасним вимогам. Тому одночасно визначають *відносний рівень якості* окремих видів продукції, що виробляється (проектується), порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості найліпших вітчизняних та зарубіжних аналогів. Проте рівень якості продукції під впливом науково-технічного прогресу і вимог споживачів мусить постійно зростати. У зв'язку з цим і виникає необхідність оцінки якості виробів, виходячи з *перспективного рівня*, що враховує пріоритетні напрями і темпи розвитку науки і техніки. Для нових видів продукції і передовсім знярядь доцільно визначати також *оптимальний рівень якості*, тобто такий її рівень, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання (експлуатацію) продукції за певних умов споживання була б мінімальною.

Залежно від призначення певні види продукції мають специфічні показники якості. Поряд з цим використовуються показники для оцінки багатьох видів виробів, а також вимірники відносного рівня якості всієї продукції, що виробляється підприємством. З урахуванням таких обставин усі показники якості виробів поділяють на дві групи: перша – диференційовані (поодинокі) показники, з яких виокремлюється найбільш розгалужена низка одиничних показників якості (табл. 19.2); друга – загальні показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство.

Таблиця 19.2 – Система одиничних показників якості продукції за групами

Групи показників		Окремі показники груп
Вид	Сутнісна характеристика	
1. Призначення	Характеризують корисну роботу (виконувани функцію)	Продуктивність Потужність Міцність Вміст корисних речовин Калорійність
2. Надійності, довговічності та безпеки	Визначають міру забезпечення тривалості використання і належних умов праці та життєдіяльності людини	Безвідмовність роботи Можливий термін використання Технічний ресурс Термін безаварійної роботи Граничний термін зберігання
3. Екологічні	Характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини та довкілля	Токсичність виробів Вміст шкідливих речовин Обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу
4. Економічні	Відображають міру економічної вигоди виробництва продуцентом і придбання споживачем	Ціна за одиницю виробу Прибуток з одиниці виробу Рівень експлуатаційних витрат часу й коштів
5. Ергономічні	Окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)	Зручність керування робочими органами Можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників Величина шуму, вібрації тощо
6. Естетичні	Визначають естетичні властивості (дизайн) виробу	Виразність і оригінальність форми Кольорове оформлення Естетичність тари (упаковки)
7. Патентно-правові	Відображають міру використання нових винаходів за проектування виробів	Коефіцієнт патентного захисту Коефіцієнт патентної чистоти

Найбільш складна за кількістю система показників застосовується для оцінки якості (технічного рівня) знарядь праці. Вона охоплює більшість груп одиничних показників і майже всі комплексні вимірники якості. Крім специфічних, властивих лише певному виду виробів показників, якість (технічний рівень) знарядь праці характеризується також низкою загальних показників.

До них, у першу чергу, належать надійність, довговічність, ремонтпридатність, продуктивність, патентна чистота тощо.

Під *надійністю* розуміють властивість виробу виконувати свої функції зі збереженням експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного проміжку часу. Кількісно вона характеризується тривалістю безвідмовної роботи.

Довговічність – це властивість виробу тривалий час зберігати свою працездатність за тих чи тих умов експлуатації. Її оцінюють двома головними показниками – строком служби (календарною тривалістю експлуатації до певного граничного стану) і технічним ресурсом (можливим напрацюванням у годинах).

Ремонтпридатність техніки характеризує можливість швидко виявляти й усувати несправності в ній. Показник *патентної чистоти* виробу відображає використання за його розробки запатентованих винаходів і можливість безперешкодного продажу на світовому ринку.

До комплексних показників якості (технічного рівня) знярядь праці належать, наприклад: коефіцієнт готовності обладнання, що характеризує одночасно його безвідмовність і ремонтпридатність; питомі витрати на один кілометр пробігу автомобіля тощо.

Якість предметів праці оцінюють здебільшого за допомогою показників технологічності їхньої обробки й переробки. Більшість із них відображають фізико-механічні властивості та хімічний склад предметів праці. Показники для оцінки якості споживчих товарів диференціюють залежно від їхнього конкретного призначення. Зокрема якість продуктів харчування характеризують показники калорійності, консистенції, смаку, запаху, терміну зберігання тощо а одягу та взуття – показники міцності, естетичності – колористика, силует тощо.

У практиці господарювання важливо знати не лише якість окремих виробів, а й загальний рівень якості всієї сукупності продукції, що її виготовляє підприємство. Для визначення рівня якості виробів, що виготовляються (освоюються) виробництвом, застосовують кілька методів: об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний. Об'єктивним і органолептичним методами користуються для визначення абсолютного рівня якості, а диференційованим і комплексним – відносного рівня якості окремих видів продукції.

Об'єктивний метод полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу. Такий метод дає найбільш вірогідні результати і застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів. Зокрема ним користуються для визначення більшості техніко-експлуатаційних показників: засобів праці – продуктивність, потужність, точність обробки матеріалів; предметів праці – вміст металу в руді, міцність фарбування тканини; споживчих товарів – еластичність та вологостійкість взуття, вміст цукру або жиру в харчових продуктах тощо.

Органолептичний метод заснований на використуванні органів чуття людини, яке служить приймачами відповідній інформації. Відповідно до органів чуття розрізняють наступні різновиди методу: візуальний, дотиковий,

нюховий, смаковий, аудіометод. 70–80% інформації про показники якості одержують за допомогою візуального методу. Значення показників (якісних характеристик) знаходять шляхом аналізу отриманих відчуттів на основі накопиченого людиною досвіду. При оцінці товару експертами навіть незначні відмінності в значеннях органолептичних показників грають істотну роль.

Диференційований метод оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів із відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов). Оцінка рівня якості за цим методом полягає в обчисленні значень відносних показників, які порівнюються з еталонними (стандартними), що їх беруть за одиницю.

У випадках, коли частина відносних показників більше або рівна одиниці, а частина – менше одиниці, слід застосовувати *комплексний, або змішаний, метод* оцінки рівня якості товару.

Комплексний метод оцінки якості заснований на вживанні комплексного узагальненого показника якості товару. Комплексний узагальнений показник може бути виражений:

- головним показником, що відображає основне призначення товару;
- інтегральним показником якості товару;
- середнім зваженим показником якості.

Вживання перерахованих показників визначається специфікою товару. *Інтегральний показник* (у вузькому розумінні цього терміну – відношення сумарного корисного ефекту до ціни споживання) застосовується для тих товарів, для яких можливий розрахунок сумарного корисного ефекту від експлуатації або споживання товару. Найбільш широко при комплексному методі оцінки рівня якості застосовується середній зважений показник якості.

Реєстраційний метод заснований на використуванні інформації, одержуваної шляхом фіксації наявності і підрахунку певних подій, документів або витрат. Об'єктом аналізу можуть бути, наприклад, наявність знака відповідності на тарі, документів на товар (висновків, сертифікатів відповідності), дати закінчення терміну придатності, числа відмов виробу при експлуатації, числа частин складного складового виробу (стандартних, уніфікованих, оригінальних, захищених авторськими свідоцтвами і патентами).

Експериментальний метод полягає у використуванні інформації, одержуваної в результаті експерименту – досвідченої експлуатації. Необхідність в експлуатаційних випробуваннях викликається тим, що вимірвальні методи не завжди дозволяють повно відтворити реальні умови роботи виробів. До експлуатаційних випробувань часто вдаються в багатьох галузях промисловості. Гідність цього методу полягає у визначенні сукупності споживацьких показників – відповідності товару призначенню, зручності користування, надійності.

Експертний метод заснований на використуванні і узагальненні думок висококваліфікованих фахівців-експертів. Як і при органолептичному методі, джерелом первинної інформації є відчуття людей, що сприймають своїми органами чуття окремі характеристики товару. Але участь в оцінці фахівців дозволяє отримати в порівнянні з органолептичним методом більш

об'єктивні результати. В групи включають дизайнерів, дегустаторів, товарознавців і т.п. За допомогою експертних методів визначаються такі показники якості, які не можуть бути встановлені іншими методами або визначені достатньо об'єктивно.

Соціологічні методи здійснюються шляхом збору, аналізу і узагальнення думок споживачів. Збір думок проводиться шляхом усних опитів, розповсюдження анкет-запитальників. Соціологічні методи так само, як і експертні, базуються на окремих органолептичних оцінках. За допомогою цих методів визначаються значення таких показників якості, які або не можуть бути визначені іншими методами (припустимо, зручність користування), або визначаються іншими методами відносно приблизно (середній термін служби, ремонтоздатність).

При необхідності комбінують методи визначення показників якості. *Комбінований метод* дуже надійний при визначенні ремонтоздатності товарів за даними опиту фахівців сервісних служб. експертно-соціологічний метод застосовується не тільки для визначення значення споживацьких показників якості, але і їх ступені значущості – коефіцієнтів ваговитості.

Законодавчою основою вимог до якості служать:

1) Закони України «Про стандартизацію», «Про захист прав споживачів», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про пожежну безпеку», «Про санітарно-епідеміологічне благополуччя населення», «Про якість і безпеку харчових продуктів»;

2) державні стандарти України, Санітарні правила і норми, Будівельні норми і правила;

3) стандарти галузей, стандарти науково-технічних, інженерних і інших суспільних об'єднань, стандарти підприємств;

4) технічні умови.

Вимоги до якості можуть носити обов'язковий і добровільний характер. Обов'язкові вимоги повинні неухильно дотримуватися всіма державними органами, суб'єктами господарської діяльності, організаціями і установами незалежно від їх підлеглості і форм власності.

Рекомендуються вимоги, що містяться в нормативних документах, підлягають обов'язковому дотриманню суб'єктами господарської діяльності, якщо це було передбачено договорами або технічною документацією виробника продукції.

Встановлення номенклатури показників якості товару проводиться з урахуванням показників якості для конкретного виду продукції, вказаних в наступних документах: міжнародних стандартах (ІСО, МЕК); національних зарубіжних і вітчизняних стандартах; керівництві (інструкціях) по експлуатації зразків продукції даного вигляду; каталогах, проспектах і стандартах фірма-виготовлювачів даного виду продукції; описах винаходів, направлених на вдосконалення продукції даного вигляду (патентної інформації). Найціннішою інформацією є дані порівняльних випробувань, відомості, що містять, про випробування на надійність.

19.5 Стандартизація і сертифікація продукції

Управління якістю починалося з вихідного контролю готової продукції. Стрункий механізм управління якістю кожного окремо взятого виробу дала система Тейлора, 1905 р. Ця система встановлювала вимоги до якості продукції у вигляді шаблонів, званих прохідними і непрохідними калібрами. Контроль здійснювався фахівцями. Система Тейлора ввела розподіл продукції на якісну і дефектну (брак). Ця система не зжила себе і до цього дня, проте зараз вона є лише однією з ланок в ланцюзі складових управління якістю.

У міру ускладнення продукції і виробництва встала проблема скорочення трудовитрат на контроль якості і підвищення ефективності контролю. Рішенню цієї проблеми багато в чому сприяли статистичні методи контролю якості, що базуються на методах математичної статистики. З'явилася можливість оцінки якості методом вибіркового контролю, запропонованим Х.Доджем і Х.Ромігом. Суть вибіркового контролю полягає в оцінці якості всієї партії продукції на основі оцінки якості її певної частини (вибірки). На підприємствах з'явилися нові фахівці – інженери за якістю.

Неоцінимий внесок в розвиток концепції управління якістю внесли роботи В.Шухарта, який, працюючи в підприємства Бела у складі групи фахівців за якістю, в середині 1920-х рр. ввів поняття циклу безперервних технологічних змін на підставі статистичного контролю якості. Подальший розвиток цієї теорії знайшов відображення у всім відомому «циклі Демінгу», або циклі PDCA. Суть даної концепції зводиться до наступних положень:

- планування вдосконалення діяльності при виявленні в ній помилок і пошук рішення виниклих проблем;
- впровадження запланованих поліпшень на невеликій ділянці робіт;
- контроль досягнення бажаного результату за допомогою тестових змін;
- дії з метою впровадження змін у великих масштабах у разі успішності експерименту.

Бурхливий розвиток теорії управління якістю припав на кінець 40-50-і рр. В цей час А.Фейгенбаум запропонував модель Загального контролю якості – Total Quality Control (TQC), і визначив поняття вартості якості. А. Фейгенбаум, запропонувавши розглядати не кінцевий результат виробництва, а кожний етап створення виробу, фактично вчинив перехід від концепції контролю до концепції управління якістю. Створена система загального контролю над якістю в повному об'ємі була упроваджена в практику роботи Японських підприємств Е. Демінгом, починаючи на 1950 р. Зважає, що саме діяльність Демінга багато в чому сприяла появі недорогих і високоякісних Японських товарів. Саме Джурану належить ідея трилогії якості, в якій були виділено три аспекти стратегічного планування якості в організації: планування якості, поліпшення якості, управління якістю.

Таким чином, ще 1950-і рр. склалися передумови створення нової концепції управління якістю, орієнтованої на задоволення запитів споживача і перетворюючої вдосконалення якості в задачу кожного співробітника організації, – концепції загального управління якістю (TQM). Велику увагу при

цьому надавалося питанням мотивації, як на рівні окремого співробітника, так і на рівні організації.

На рубежі 1970-1980-х рр. до фахівців прийшло розуміння універсальності основних принципів управління якістю, прийнятних для підприємств будь-якої галузевої приналежності, незалежно від того, в якій країні вони знаходяться. Єдиною необхідною умовою їх вживання була наявність в країні ринкової економіки. В результаті міжнародною організацією по стандартизації було розроблено сімейство міжнародних стандартів на системи якості ІСО-9000. Саме сертифікація системи якості на відповідність вимогам стандартів ІСО-9000 є одним з початкових етапів упровадження методології TQM в практичну діяльність організації.

Під стандартизацією розуміють, встановлення й застосування єдиних правил впорядкування діяльності в певній галузі. Стосовно продукції стандартизація охоплює:

- розвиток уніфікації та агрегування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;

- визначення норм, вимог і методів у галузі проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невиправданій різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;

- формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікація вимірювань і позначень;

- створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації, форм і методів організації виробництва.

Результати стандартизації відображаються в спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти й технічні умови – документи, що містять обов'язкові для продуцентів норми якості виробу і способи їхнього досягнення (набір показників якості, рівень кожного з них, методи й засоби вимірювання, випробувань, маркування, упакування, транспортування та зберігання продукції). Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах; охоплює певні категорії стандартів, які різняться за мірою жорсткості вимог до виробів і за сукупністю об'єктів стандартизації.

Найбільш жорсткі вимоги щодо якості містять *міжнародні стандарти*, розроблені Міжнародною організацією стандартизації – ІСО, що їх використовують для сертифікації виробів, призначених для експорту в інші країни і реалізації на світовому ринку. Нині існують міжнародні стандарти ІСО серії 9000. Перелік цих стандартів подано на рис. 19.4.

Державні стандарти України встановлюють на:

- 1) вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, деталі кріплення тощо);

- 2) продукцію міжгалузевого призначення;

- 3) продукцію для населення й народного господарства;

- 4) організаційно-методичні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія, класифікація та кодування техніко-економічної та соціальної інформації, інформаційні технології, технічна документація, організація

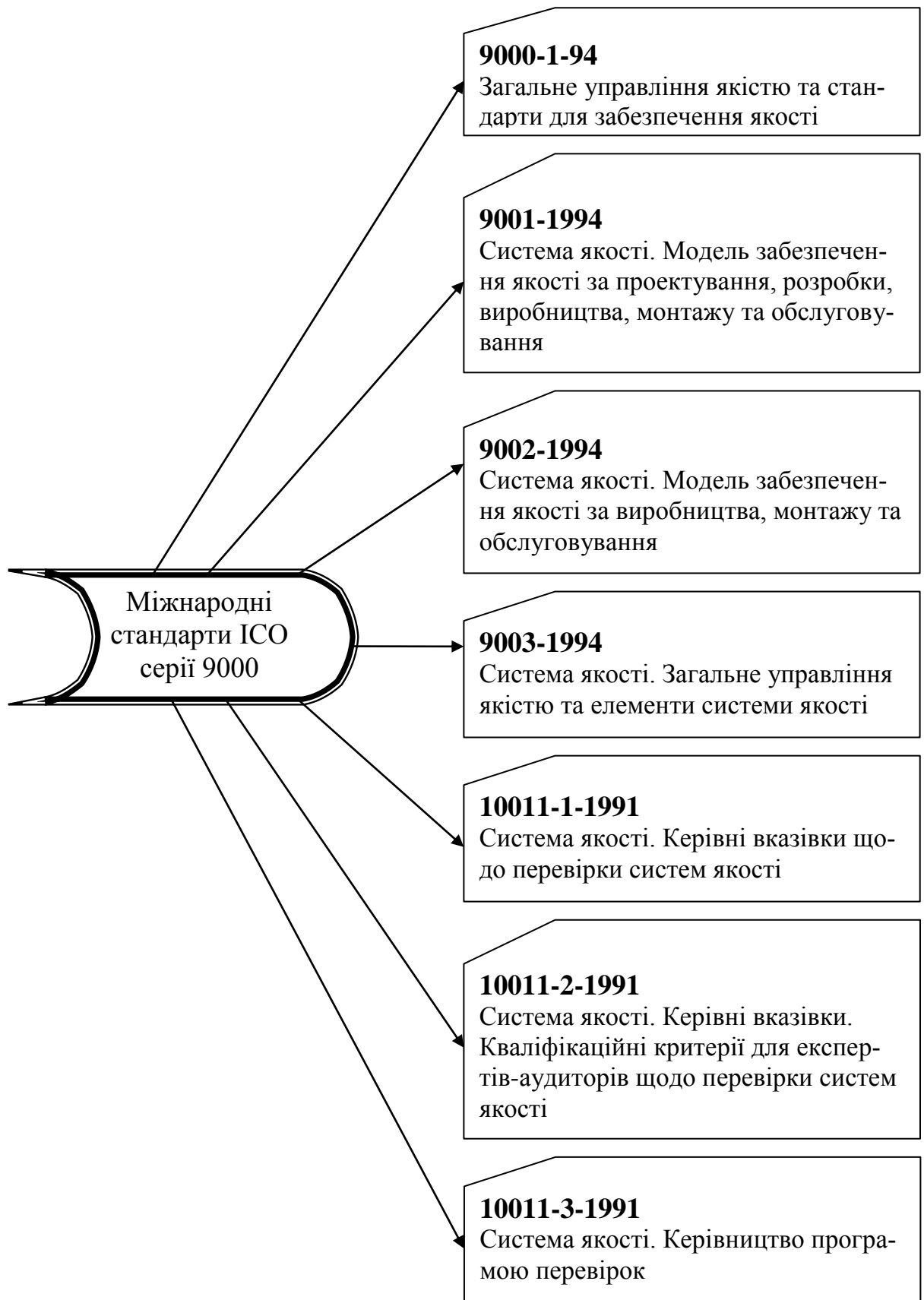


Рисунок 19.4 – Комплекс чинних міжнародних стандартів ІСО серії 9000

робіт зі стандартизації та метрології, довідкові дані щодо властивостей матеріалів і речовин);

5) елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистема, оборона, навколишнє природне середовище, банківсько-фінансова система тощо); 6) методи випробувань. Вони містять обов'язкові й рекомендовані вимоги. До обов'язкових належать вимоги, котрі гарантують безпеку продукції для життя, здоров'я та майна громадян, її сумісність і взаємозамінність, охорону.

Галузеві стандарти розробляють на ту продукцію, щодо якої бракує державних стандартів України, або за необхідності встановлення вимог, котрі доповнюють чи перевищують такі за державними стандартами, а *стандарти науково-технічних та інженерних товариств* – у разі потреби поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сферах професійних інтересів. Ця категорія нормативних документів може використовуватись на засадах добровільної згоди відповідних суб'єктів діяльності.

Стандарти підприємств виокремлюють у самостійну категорію умовно (без правової підстави). Їх підприємства розробляють з власної ініціативи для конкретизації вимог до продукції й самого виробництва. Об'єктами стандартизації на підприємствах можуть бути окремі деталі, вузли, складальні одиниці, оснащення та інструмент власного виготовлення, певні норми в галузі проектування й продукування виробів, організації та управління виробництвом тощо. Такі стандарти використовують для створення внутрішньої системи управління якістю праці та продукції.

Сучасні напрямки вдосконалення стандартизації полягають у розробці державних і міжнародних стандартів не для кожного конкретного виробу, а для групи однорідної продукції, і в обмеженні кількості показників до найбільш істотних. Це дає змогу помітно зменшити кількість чинних стандартів, спростити їхній зміст і здешевити весь процес стандартизації. В Україні розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію. *Обов'язкова сертифікація* здійснюється виключно в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та дальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. *Добровільна сертифікація* може проводитись з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, котрі не є обов'язковими (на договірних засадах).

Суб'єкти господарювання (виробники, постачальники, виконавці та продавці продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації) повинні:

- у належному порядку та у визначений термін проводити сертифікацію відповідних об'єктів;
- забезпечувати виготовлення продукції відповідно до вимог того нормативного документа, за яким її сертифіковано;
- реалізовувати продукцію тільки за наявності сертифіката;
- припиняти реалізацію сертифікованої продукції якщо виявлено її невідповідність вимогам певного нормативного документа або закінчився

термін дії сертифіката.

Організаційною основою сертифікації виробів, що виробляється підприємствами, є мережа державних випробувальних центрів (ДВЦ) для найважливіших видів продукції виробничо-технічного та культурно-побутового призначення, які широко створюються нині. Протягом останніх років почали формуватися й *міжнародні системи сертифікації*. Координує заходи зі створення цих систем спеціальний комітет із сертифікації СЕРТИКО.

На початку 1993 року Україна стала членом ІСО та Міжнародної електротехнічної комісії – ІЕС. Це дає їй право нарівні з 90 іншими країнами світу брати участь у діяльності понад 1000 міжнародних робочих органів технічних комітетів зі стандартизації та сертифікації й використовувати понад 12000 міжнародних стандартів.

Вимоги до якості на міжнародному рівні були визначені стандартами ІСО серії 9000. Перша редакція міжнародних стандартів ІСО серії 9000 вийшла в кінці 80-х років і ознаменувала вихід міжнародної стандартизації на якісно новий рівень. Ці стандарти вторгнулися безпосередньо у виробничі процеси, сферу управління і встановили чіткі вимоги до систем забезпечення якості. Вони поклали початок сертифікації систем якості. Виник самостійний напрям менеджменту – *менеджмент якості*. В даний час вчені і практики за рубежом зв'язують сучасні методи менеджменту якості з методологією TQM (total quality management) – загальним менеджментом якості.

Для одержання максимально можливого успіху та створення іміджу надійного партнера на зовнішньому ринку підприємствам бажано створювати й сертифікувати також *власні системи якості*. Згідно з міжнародним стандартом ІСО 8402 система якості – це сукупність організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, що забезпечують здійснення загального керування якістю. Відповідний рівень такої системи гарантується сертифікатом, який видається підприємству на певний строк – один рік, два роки тощо. Право видачі сертифіката на систему якості має національний орган зі сертифікації; у необхідних випадках йому надається можливість делегувати таку функцію акредитованій для цієї мсти іншій організації. Для оцінки системи якості та отримання сертифіката дозволяється залучати будь-яку закордонну фірму, що займається сертифікацією. «Вагомість» сертифіката й рівень довіри до нього залежить від іміджу організації, що видала цей документ.

У розвинених країнах світу проблема якості займає провідне місце при забезпеченні конкурентоспроможності робіт і послуг, створенні нових відносин між споживачем і виробником, задоволенні матеріальних потреб, соціальних інтересів та духовних потреб суспільства. Особливого значення ця проблема набуває в умовах кризи, яка супроводжується розривом економічних зв'язків, зниженням обсягів виробництва, втратою позицій на зовнішньому та внутрішньому ринках.

Досвід США, Японії, Німеччини, Південної Кореї та ряду інших країн доводить, що забезпечення якості шляхом застосування ефективних систем управління нею є одним з основних важелів вгамування кризи в економіці та забезпечення стійких позицій на світовому ринку. Найбільшого успіху досяга-

ли країни, які вирішення проблеми якості підносили у ранг національної ідеї, створювали систему навчання робітників усіх категорій, від зусиль яких залежало забезпечення якості продукції та послуг. Навчання має важливий побічний корисний ефект – змінюється особисте ставлення людини до роботи. Вважається, що якість на 90% визначається вихованням, свідомістю та на 10% знаннями. Навчальні програми можуть дати лише ці 10%, але вони стають імпульсом зміни ставлення робітників до якості.

Таким чином, вирішення проблеми якості продукції на підприємстві – це насамперед високий його імідж серед покупців, це вихід не тільки на внутрішні й, а й на зовнішній ринок, це основа для одержання максимального прибутку та забезпечення стійкого фінансового становища.

Питання для поглибленого вивчення теми

1. Визначити сутність оновлення продукції (послуг) під впливом науково-технічного прогресу та змінюваного попиту ринку.
2. Назвіть сучасні основні концепції маркетингу виробничого підприємства.
3. Чим відрізняються обов'язкова та добровільна сертифікація продукції в Україні?
4. Які елементи зарубіжного досвіду забезпечення виробництва конкурентоспроможної продукції доцільно використовувати на вітчизняних підприємствах?
5. Дайте характеристику сучасних концепцій виробничого і соціального маркетингу.
6. Визначить технічні, організаційні та соціальні шляхи (заходи) підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється на підприємствах України.
7. Як взаємодіють міжнародні системи сертифікації та національні системи якості?
8. Розгляньте формування власних систем на підприємствах України.
9. Назвіть основні види контролю якості на підприємствах України та їх ефективність.

Тести до теми 19

1. Корисність будь-яких товарів відбиває їх ...
 - а) вартість
 - б) споживна вартість
 - в) якість
 - г) відновна вартість
 - д) правильні відповіді а) і д)
2. За змістом технічний рівень ...
 - а) вужчий за поняття якості

- б) ширший за поняття якості
- в) не зіставний з поняттям якості
- г) усі відповіді неправильні

3.Об'єктивний метод означає ...

- а) оцінку рівня якості продукції за допомогою стендових випробовувань
- б) оцінку рівня якості, що базується на порівнянні одиничних виробів-еталонів, або ж за базовими показниками стандартів
- в) оцінку рівня якості, що ґрунтується на результатах аналізу сприймання органами чуттів людини, без застосування технічних вимірювальних, і реєстраційних засобів
- г) оцінку рівня якості, що полягає у визначенні узагальнюючого показника рівня якості оцінюваного виробу
- д) усі відповіді неправильні

4.Метод оцінки рівня якості, що ґрунтується на результатах аналізу сприймання органами чуттів людини без застосування технічних вимірювальних і реєстраційних засобів, називається ...

- а) об'єктивним методом
- б) органолептичним методом
- в) комплексним методом

5.Національним органом, що здійснює і координує роботу сертифікації продукції в Україні, є ...

- а) Державний комітет України із стандартизації, метрології сертифікації
- б) Державна комісія при Уряді України із стандартизації, методології та сертифікації
- в) Державна палата з сертифікації та стандартизації України
- г) відповіді а) і б) правильні

6.Показники, що оцінюють якість усієї сукупності проб підприємства, в економічній теорії називають ...

- а) одиничними
- б) комплексними
- в) диференційованими
- г) загальними
- д) правильна відповідь відсутня

7. Абсолютний рівень якості продукції ...

- а) це рівень якості, за якого загальна величина суспільних як на виробництво і використання продукції є мінімальною
- б) визначається шляхом обчислення вибраних показників яке без порівняння їх з відповідними показниками аналогічних вітчизняних і зарубіжних зразків виробів

в) це оцінка якості, що враховує пріоритетні напрями і розвитку науки і техніки

г) відображає ступінь відповідності певного виробу сучасним вітчизняним і зарубіжним вимогам

8. Рівень якості, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво і використання продукції за певних умов її споживання є мінімальною, називається ...

а) абсолютним рівнем якості

б) відносним рівнем якості

в) перспективним рівнем якості

г) оптимальним рівнем якості

9. Показники якості виробництва продукції характеризують

а) рівень дефектності продукції

б) відповідність готового виробу вимогам нормативно-технічної документації

в) технічний рівень продукції

г) естетичні властивості виробу

10. Яка група показників якості продукції відображає ступінь використання винаходів при проектуванні виробів?

а) показники призначення

б) економічні показники

в) ергономічні показники

г) патентно-правові показники

11. Показник якості продукції, що відображає ступінь економічних вимог виробництва продукту продуцентом і придбання його споживачем, – це

а) рівень експлуатаційних витрат часу та фінансових коштів

б) термін безаварійної роботи

в) виразність та оригінальність форми

г) коефіцієнт патентної чистоти

12. Властивість виробу виконувати свої функції при збереженні експлуатаційних показників у встановлених межах протягом певного періоду характеризує його ...

а) продуктивність

б) надійність

в) довговічність

г) ремонтпридатність

13. Довговічність – це ...

а) властивість виробу тривалий час зберігати свою працездатність

- б) властивість виробу виконувати свої функції при збереженні експлуатаційних показників у встановлених межах
- в) можливість швидкого виявлення та усунення несправностей
- г) здатність виробу бути виділеним споживачем з аналогічних товарів, які пропонуються на ринку

14. Показники, які оцінюють якість усієї сукупності продукції підприємства, називаються ...

- а) загальними показниками якості
- б) комплексними показниками якості
- в) одиничними показниками якості
- г) диференційованими показниками якості

15. Комплексні показники якості продукції ...

- а) характеризують будь-яку властивість одиниці продукції
- б) відображають декілька властивостей одиниці продукції одночасно
- в) оцінюють якість усієї сукупності продукції підприємств

16. Якість продуктів харчування характеризується такими показниками, як ...

- а) калорійність і термін зберігання придатними для споживання
- б) продуктивність, потужність і довговічність
- в) міцність і зовнішній вигляд
- г) еластичність і вологостійкість

17. Коефіцієнт готовності обладнання – це ...

- а) загальний показник якості знарядь праці
- б) комплексний показник якості знарядь праці
- в) одиничний показник якості знарядь праці

18. Контроль якості, який здійснюється у спеціально обладнаних приміщеннях шляхом проведення випробувань, аналізів, називається

- а) активним
- б) стаціонарним
- в) статичним
- г) змінним

19. Контроль якості, що здійснюється безпосередньо в ході технологічного процесу вироблення виробу за допомогою спеціальних пристроїв, називається

- а) стаціонарним
- б) активним
- в) вхідним
- г) вихідним
- д) пасивним

20. Сертифікат продукції – це документ, який ...

- а) потрібен лише для захисту права власності на продукцію
- б) дозволяє купувати продукцію
- в) засвідчує рівень якості продукції
- г) надається покупцеві під час продажу продукції
- д) передбачає реалізацію на біржі через певний час за певною ціною

ТЕМА 20 ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

20.1 Класифікація витрат на підприємстві

Кожне підприємство, фірма перш ніж почати виробництво продукції, надання послуги визначає, який прибуток, який дохід вона зможе отримати. Прибуток продукції (робіт, послуг) залежить від двох показників: ціни на продукцію (роботу, послугу) та витрат на виробництво чи надання. Ціна продукції на ринку – наслідок взаємодії попиту та пропозиції. Під впливом законів ринкового ціноутворення і умов вільної конкуренції ціна не може бути вищою або нижчою за бажання виробника або покупця, вона вирівнюється автоматично. Інша справа – витрати на виробництво. Вони можуть збільшуватися або зменшуватися в залежності від обсягу споживання трудових або матеріальних ресурсів, рівня техніки, організації виробництва та інших факторів.

У загальному вигляді витрати на виробництво і реалізацію (собівартість продукції, робіт, послуг) являють собою вартісну оцінку природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших витрат, що використовуються в процесі виробництва продукції (робіт, послуг).

Усі виробничі витрати, що формують собівартість продукції, групують за певними ознаками. За роллю в процесі виробництва і за цільовим призначенням витрати поділяються на основні й накладні (рис. 20.1).

До основних належать витрати, які беруть безпосередню участь у виробництві продукції й становлять її речову основу. Без них виробництво певного виду продукції неможливе взагалі (сировина, корми, насіння, комплектуючі вироби, пальне, заробітна плата тощо).

Накладні – це витрати, пов'язані з організацією виробництва й управлінням підприємством взагалі, а саме:

- на оплату праці працівників апарату управління та спеціалістів;
- на службові відрядження й утримання легкового транспорту;
- конторські, друкарські, поштово-телеграфні й телефонні;
- амортизацію та утримання і ремонт будівель, споруд, інвентарю загальногосподарського призначення;
- на підготовку кадрів, охорону підприємства тощо.

За способом введення до собівартості продукції всі витрати поділяються на прямі й непрямі.

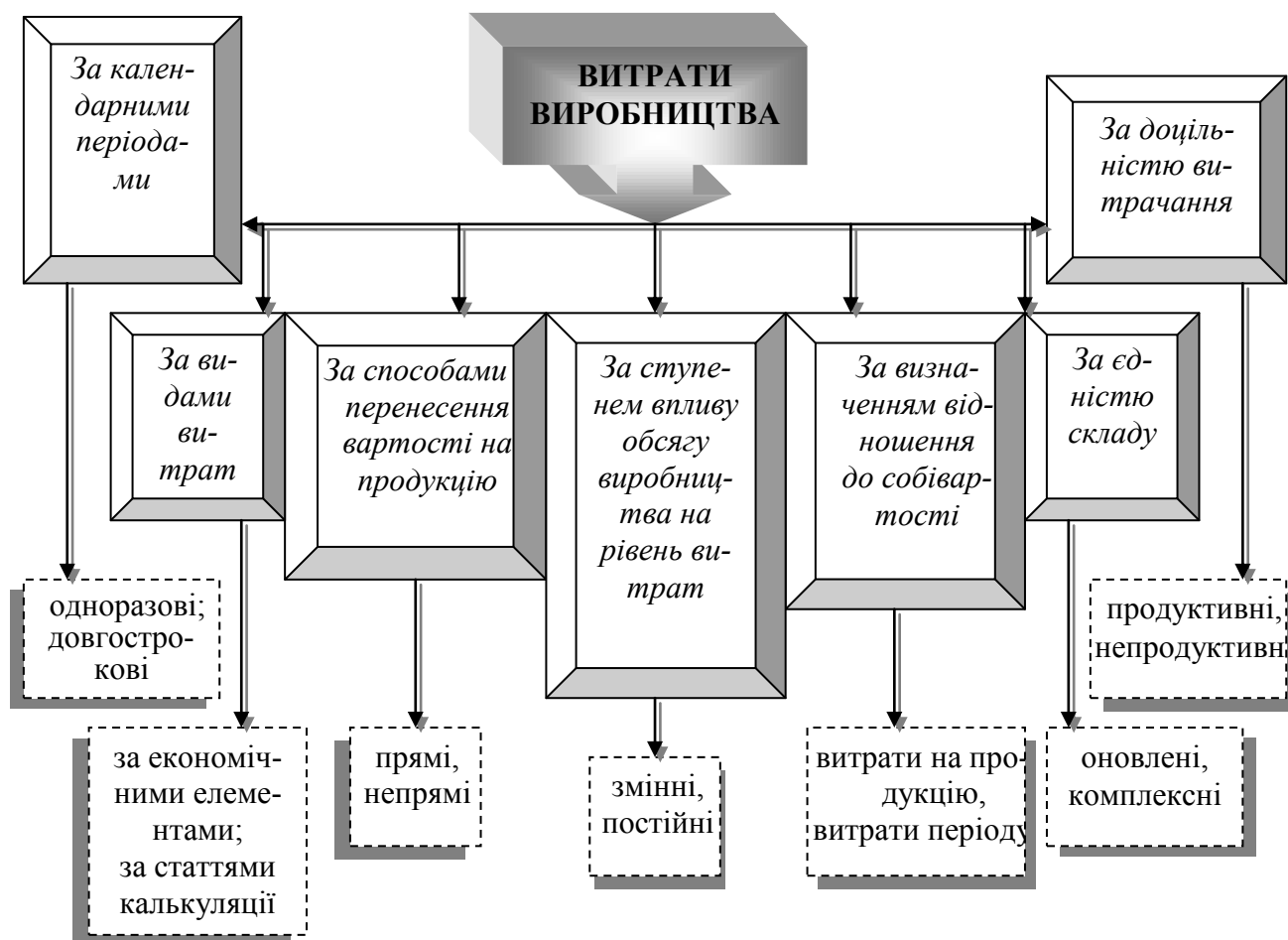


Рисунок 20.1 – Класифікація витрат за певними ознаками

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом певних видів продукції або наданням послуг, а тому до їх собівартості вводяться прямо на підставі даних первинних документів.

Непрямі (або розподільні) витрати пов'язані з виробництвом кількох видів продукції і не можуть бути віднесені безпосередньо на певний об'єкт обліку. До них належать усі витрати на організацію виробництва й управління підприємством, амортизація, поточний ремонт тракторів і комбайнів, відрахування на соціальні виплати, їх розподіляють пропорційно до встановленого базису.

За складом витрати поділяються на прості й комплексні.

Прості витрати складаються з однорідних елементів, а *комплексні* із декількох простих.

У короткотерміновому періоді всі види витрат, яких зазнають підприємства на виробництво продукції, мають з нею неоднаковий зв'язок. Залежно від характеру цього зв'язку витрати поділяються на постійні та змінні.

Постійні витрати є функцією часу, їх обсяг не змінюється залежно від обсягу виробленої продукції. Здебільшого постійні витрати пов'язані з функціонуванням виробничих засобів та обладнанням підприємств і повинні бути

оплаченими, навіть якщо вони не використовувалися в звітному періоді. Загальний показник постійних витрат залишається незмінним за всіх рівнів виробництва. До них належать:

- амортизація техніки та приміщень;
- орендна плата за землю, майно й інші ресурси;
- земельний податок і податок на нерухомість;
- страхові платежі за посіви, майно і худобу;
- оплата праці постійних працівників, рівень якої безпосередньо не пов'язується з обсягом виробленої продукції;
- витрати на організацію виробництва й управління підприємства, ремонт приміщень.

Для зменшення цих витрат з розрахунку на одиницю продукції необхідно, щоб використовувані тваринницькі приміщення були повністю заповнені, а придбана техніка відповідала нормам навантаження.

Змінні витрати – такі, сума яких безпосередньо залежить від виробництва продукції. Це витрати на:

- вартість сировини та матеріалів;
- напівфабрикати;
- технічний догляд, ремонт техніки й обладнання,
- електроенергію та воду;
- вартість паливно-мастильних матеріалів;
- оплату праці найманих працівників та оплату праці постійних працівників, рівень якої безпосередньо пов'язується з обсягом виробленої продукції;
- транспортні тощо.

Поділ витрат на змінні й постійні спрощує визначення їхньої загальної суми на одиницю за певний період за формулою

$$C_z = C_{zv} + \Sigma Z_{nv} / V_n \quad (20.1)$$

C_z – загальні (сукупні витрати);

C_{zv} – змінні витрати на одиницю продукції, грн.;

ΣZ_{nv} – постійні витрати за певний період, грн.;

V_n – обсяг виробленої продукції в натуральному виразі.

Отже, формула засвідчує, що зі зростанням кількості виробленої продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Цю закономірність використано для визначення критичного обсягу виробництва продукції, збільшення якої забезпечує прибутковість галузі (рис. 20.2).

Графічний метод зображення процесу взаємодії постійних, змінних, сукупних витрат і грошової оцінки виробленої продукції висвітлює точку критичного обсягу виробництва певного виду продукції. Її ще називають *точкою беззбитковості*. За умови зростання обсягу виробництва частка постійних витрат знижується, внаслідок чого зменшуються збитки, а після досягнення критичної точки виробництво продукції стає нерентабельним.

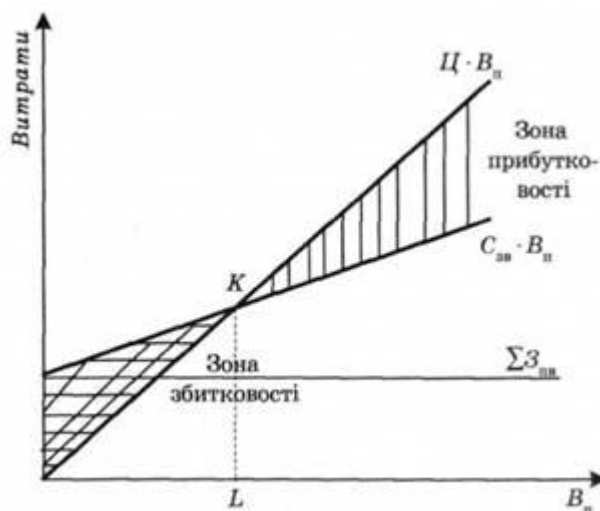


Рисунок 20.2 – Точка беззбитковості залежно від обсягу витрат і виробництва продукції

Поділ витрат на змінні й постійні має суттєве значення для кожного підприємства, оскільки змінними можна управляти в короткотерміновому періоді через зміну обсягу виробництва і відповідно до цього регулювати розмір постійних. Зазвичай, змінні витрати на одиницю продукції на початку процесу виробництва зростають дещо нижчими темпами, ніж на його завершенні. Така поведінка змінних витрат зумовлена законом спадної віддачі ресурсів. Його засвідчують такі поняття, як граничний ресурс і граничний продукт.

Граничний ресурс – це надлишкові витрати певного ресурсу, застосовані для виробництва додаткової продукції. Його визначають як різницю між кількістю витраченого ресурсу на останньому етапі та його попередньою кількістю. Граничний ресурс формується за умови, коли в реальному житті є можливість у процесі виробництва внести різну кількість добрив, згодувати більшу кількість кормів тощо.

Граничний продукт – той обсяг приросту продукції, який одержало підприємство від додатково використаного ресурсу. Його визначають як різницю між рівнем виробництва продукції на останньому етапі та її попередньою кількістю.

Граничні витрати – обсяг витрат, необхідний для виробництва ще однієї додаткової одиниці продукції.

Для ефективного використання витрат і досягнення максимального рівня їх віддачі на підприємстві потрібно здійснювати управління ними.

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат за видами, місцем і носіями за умови постійного контролю їх рівня і стимулювання зниження. Система управління витратами повинна охоплювати такі організаційні підсистеми:

- нормування та планування витрат за їх видами;
- облік і аналіз витрат;
- пошук і виявлення чинників економії ресурсів;
- стимулювання економії ресурсів, зниження витрат.

Управління витратами на підприємстві передбачає встановлення місця витрат і центру відповідальності. Місце витрат – це місце їхнього формування (окремі підрозділи, цехи, колективи). Під центром відповідальності розуміють організаційну єдність місць витрат з центром, що відповідає за їхній рівень. На практиці місцем витрат є територіальні підрозділи, відокремлені просторово, а центром – економічний відділ, який розробляє планові й обчислює фактичні витрати для виробничих підрозділів і загалом для підприємства.

Виявлення і використання чинників економії ресурсів і зниження витрат є обов'язком кожного члена підприємства, зокрема спеціалістів і керівників. У зв'язку з цим на підприємстві розробляють норми витрат усіх видів ресурсів, у тому числі насіння, кормів, електроенергії, отрутохімікатів, паливно-мастильних матеріалів, витрат праці тощо.

Установлені норми витрат – це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних організаційно-технологічних умов виробництва. Вони є важливим чинником забезпечення суворого режиму економії, а відтак – і зниження собівартості продукції, що відповідно посилює конкурентоспроможність підприємства. У процесі планування виробництва встановлюються граничні загальні витрати як у підрозділах, так і загалом для підприємства, а також на одиницю продукції. Фактичний рівень обсягу витрат з розрахунку на одиницю продукції обчислюється за даними поточного і звітного обліку. Порівняння фактичних витрат з нормативними дає змогу в процесі аналізу оцінити роботу підрозділів із використання ресурсів, з'ясувати причини відхилень фактичних витрат від планових і відповідно стимулювати працівників підприємства до їх зниження, а також відшукати шляхи для цього.

20.2 Калькулювання і його місце в економічних розрахунках.

З метою всебічного аналізу собівартості продукції витрати групують за окремими статтями, визначають її структуру. *Структура собівартості* – це відсоткове відношення окремих статей витрат до загальної суми витрат виробництва певного виду продукції. Вона залежить від виробничої спеціалізації підприємства, рівня технічної оснащеності й організації виробництва. Вивчення структури собівартості продукції дає змогу виявити економічне значення окремих статей та їх місце у витратах, визначити основні чинники, під впливом яких формується їх рівень і динаміка, мати бачення стосовно її вдосконалення.

Витрати, що їх зазнають підприємства в процесі господарської діяльності, залежно від форми і рівня забезпеченості поділяються на готівкові й безготівкові.

Готівкові – витрати, які формуються і покриваються готівкою. Це кошти на заробітну плату, що сплачується готівкою, витрати, пов'язані з придбанням паливно-мастильних матеріалів, запасних частин, оплата наданих послуг сторонніми організаціями тощо.

Безготівкові – це витрати, що покриваються без залучення вільних грошових коштів. До них належать нарахована сума амортизації основних виробничих засобів.

Розподіл виробничих витрат на готівкові та безготівкові необхідний для визначення обґрунтування потреб підприємства в готівці за періодами. Він дає змогу порівнювати цю потребу з передбачуваними грошовими надходженнями, контролювати їх витрачання.

Для визначення собівартості одиниці окремого виду продукції використовують загальну суму витрат і обсяг виробленої продукції, беручи до уваги, що на виробництві сільськогосподарських культур і вирощуванні тварин отримують кілька видів продукції – основну, супутню та побічну.

Визначаючи собівартість продукції, загальну суму витрат розподіляють між її видами зі застосуванням окремих методів розподілу витрат і обчислення собівартості. Вибір методу залежить переважно від характеру продукції, що виробляється.

Для практичного використання в системі управління формуванням витрат доцільно виділити і розглянути класифікацію витрат з урахуванням виду витрат за статтями калькуляції та елементами витрат (рис. 20.3).

Калькуляція – це розрахунок собівартості одиниці продукції, виконаних робіт та послуг. Калькуляції за цільовим призначенням складають на продукцію основного й допоміжного виробництва щомісячно, за квартал, за рік. Розрізняють такі види калькуляції:

- *планові* – складаються на основі прогресивних норм витрачання засобів виробництва та робочого часу й використовують як вихідні дані при створенні цін;

- *кошторисні* – стосуються нових видів продукції, робіт та послуг для розрахунку відпускних цін;

- *нормативні* – складаються на основі існуючих норм використання засобів виробництва та робочого часу.

При калькулюванні встановлюють об'єкт калькулювання, обирають калькуляційні одиниці, визначають калькуляційні статті витрат та методи їх обчислення.

Об'єкт калькуляції – продукція (роботи, послуги), собівартість якої обчислюється.

20.3 Типова структура калькуляційних статей

Перелік статей калькуляції, їх склад і методи розподілу за видами продукції, робіт, послуг визначають галузевими методичними рекомендаціями з питань планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) з урахуванням характеру і структури виробництва.

В якості приклада розглянемо калькуляційні статті витрат, які широко використовуються на заводах машинобудування.

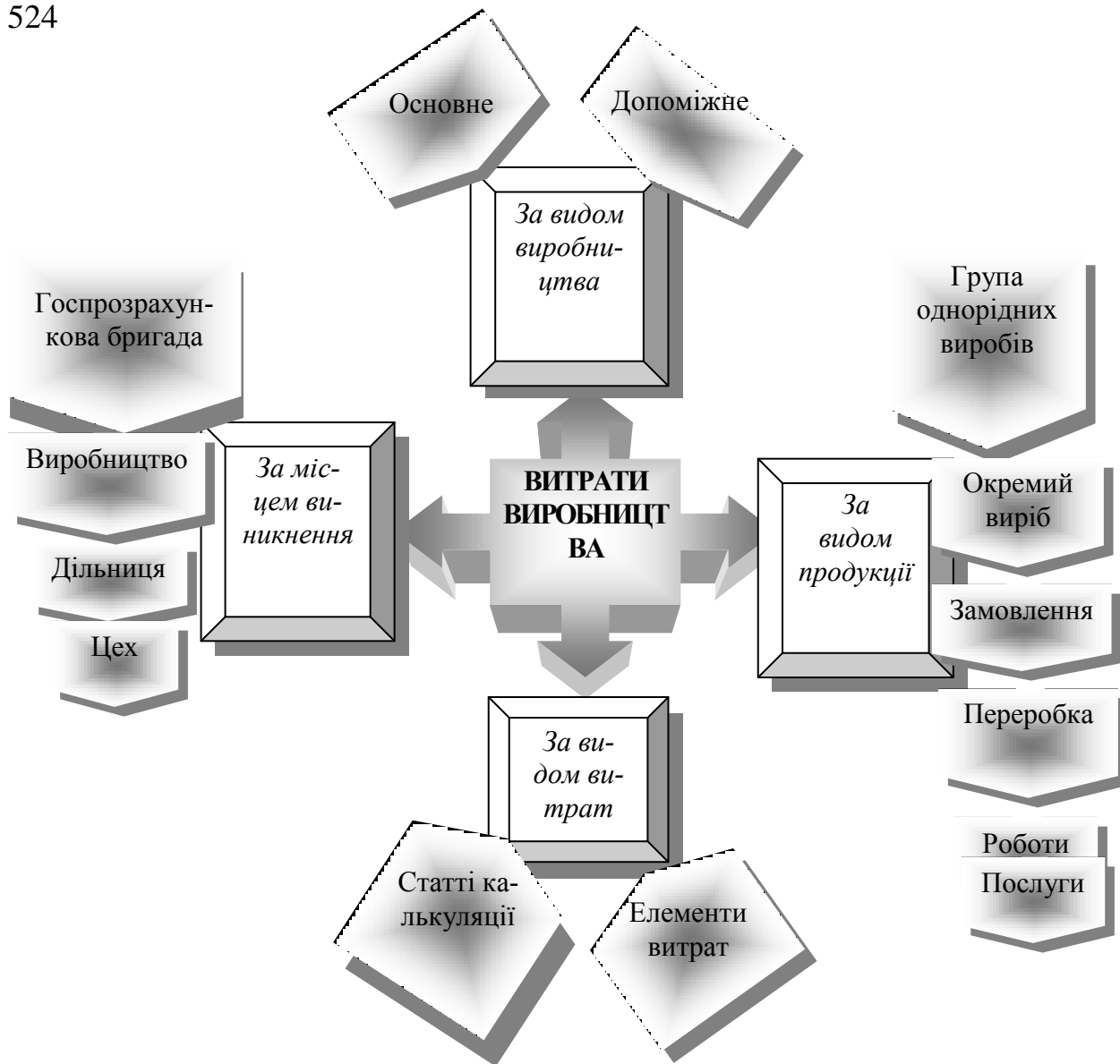


Рисунок 20.2 – Класифікація витрат на виробництво з метою планування та калькулювання

1. Сировина та матеріали (з вирахуванням залишків виробництва).
 2. Покупні вироби, напівфабрикати та послуги кооперативних підприємств.
 3. Заробітна плата основних виробничих працівників.
 4. Заробітна плата додаткових виробничих працівників.
 5. Відрахування на соціальне страхування з заробітної плати основних і додаткових виробничих працівників.
 6. Витрати на підготовку і засвоєння виробництва.
 7. Витрати на збереження та експлуатацію обладнання.
 8. Цехові витрати.
 9. Загальнозаводські витрати.
 10. Втрати від браку.
 11. Невиробничі витрати.
- Перші вісім статей витрат створюють *цехову собівартість*. Цехова со-

бівартість плюс загальнозаводські витрати та втрати від браку складають *виробничу собівартість*.

Але сьогодні на багатьох малих і середніх підприємствах використовують скорочену номенклатуру калькуляційних статей, які містять:

- матеріальні витрати (на сировину, матеріали, паливо і енергію у технологічних цехах) у прямому розрахунку;
- витрати на оплату праці (також у прямому розрахунку);
- інші прямі витрати;
- витрати з управління і обслуговування виробництва (непрямі).

До складу *прямих матеріальних витрат* входить вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу продукції, яка виробляється, і які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу *прямих витрат на оплату праці* входять заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим виробництвом продукції (виконанням робіт), які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. До складу *інших прямих витрат* входять усі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація тощо.

Витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) поділяються на *адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати*.

На відміну від статей калькуляції, групування яких носить рекомендований характер, витрати, що створюють *собівартість продукції* (робіт, послуг), групують відповідно до їхнього економічного змісту за наступними загальноприйнятими елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу елемента *«Матеріальні витрати»* входять витрати операційної діяльності на:

- 1) сировину й матеріали;
- 2) купівельні напівфабрикати та комплектуючі вироби;
- 3) придбане у сторонніх підприємств і організацій будь-яке паливо та енергію всіх видів. Витрати на власне виробництво електричної та інших видів енергії, а також на трансформацію та передачу придбаної енергії до місця її споживання, входять до відповідних елементів витрат;
- 4) тару й тарні матеріали;
- 5) будівельні матеріали;
- 6) запасні частини, які використовуються для ремонту основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та малоцінних і швидкозношуваних предметів підприємства;
- 7) інші матеріальні витрати, які відображають вартість виконаних для

підприємства робіт і послуг виробничого та невиробничого характеру;

8) витрати на малоцінні й швидкозношувані предмети (МШП), що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він триває понад один рік.

При визначенні витрат на сировину і матеріали необхідно враховувати, що при відпусканні *матеріальних цінностей у виробництво оцінка їх здійснюється за одним із таких методів:*

- ідентифікованої собівартості відповідної одиниці матеріальних цінностей;
- середньозваженої собівартості;
- собівартості перших за часом надходження матеріальних цінностей (ФІФО);
- собівартості останніх за часом надходження матеріальних цінностей (ЛІФО);
- нормативних затрат.

Підприємство самостійно обирає метод оцінки матеріальних цінностей при їх відпусканні у виробництво.

При цьому для всіх одиниць обліку матеріальних цінностей, що мають однакове призначення й однакові умови використання, застосовується тільки один з наведених методів.

Матеріальні цінності, які відпускаються, та послуги, що виконуються для спеціальних замовлень і проектів, а також матеріали, які не замінюють одне одного, оцінюються за методом ідентифікованої собівартості.

Але можливість застосування цього методу на практиці обмежена через причини різноманітності номенклатури і велику кількість однакових матеріальних цінностей.

Потреба у виробничих запасах визначається за такими розрахунками:

$$\begin{aligned} VZH &= OH * HBH, \\ VZB &= OH * HBH * Ц, \\ VZH &= OB * HBV / Ц, \\ VZB &= OB * HBV \end{aligned} \quad (20.1)$$

де VZH і VZB – потреба у виробничих запасах відповідно в натуральному і вартісному виразі;

OH і OB – обсяги господарської діяльності відповідно у натуральному і вартісному виразі;

HBH і HBV – норми витрат виробничих запасів на виробництво одиниці обсягів господарської діяльності відповідно у натуральному і вартісному виразі;

$Ц$ – ціна за натуральну одиницю виробничих запасів, грн.

До складу елемента «Витрати на оплату праці» входять:

- заробітна плата за окладами й тарифами;
- надбавки та доплати до тарифних ставок та посадових окладів у розмірах, передбачених чинним законодавством;
- премії та заохочення;

- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу;
- інші витрати на оплату праці.

Механізм формування витрат на оплату праці розглянуто в темі 15 «Продуктивність, мотивація та оплата праці».

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» входять:

- відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування;
- відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності й витратами, викликаними народженням і похованням;
- відрахування на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття;
- відрахування на обов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричиняють втрату працездатності;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

Механізм формування витрат на соціальні заходи розглянуто в темі 18 «Витрати підприємства на соціальні заходи».

До елемента «Амортизація» входять сума нарахованої амортизації основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

До елемента «Інші операційні витрати» належать:

- витрати на відрядження фізичних осіб;
- витрати на придбання літератури для інформаційного забезпечення господарської діяльності підприємства;
- витрати щодо сплати за участь у семінарах;
- витрати на проведення аудиту; витрати на транспортне обслуговування;
- витрати на придбання ліцензій та інших спеціальних дозволів, що видаються для ведення господарської діяльності;
- витрати на охорону праці;
- витрати на перевезення працівників до місця роботи і назад;
- витрати, пов'язані з оплатою послуг комерційних банків та інших кредитно-фінансових установ;
- витрати зі страхування ризиків;
- податки, збори й інші обов'язкові платежі;
- витрати на оприлюднення річного звіту;
- інші витрати.

20.4 Методика обчислення окремих статей калькуляції

При розрахунку планових (нормативних) витрат підприємства за окремими їх елементами застосовуються такі формули (табл. 20.1.):

Таблиця 20.1 – Розрахунок планових (нормативних) витрат підприємства за окремими їх елементами

Витрати	Формула	Роз'яснення
Матеріальні витрати	$MV = OH * HNB * OЦ$ $MV = OH * HBH$ $MV = OB * HVB$	OH і OB – обсяг господарської діяльності відповідно в натуральному (кількість продукції, робіт, послуг) та вартісному виразі; HNB , HVB і HBH – норма витрат сировини і матеріалів відповідно у натуральному виразі на натуральну одиницю продукції, вартісному виразі на вартісну одиницю продукції, та вартісному виразі на натуральну одиницю; $OЦ$ – облікова ціна натуральної одиниці сировини і матеріалів, грн
Витрати на оплату праці	$ЗП = РПО * OH$ $ВОП = OH * РОП$ $ВОП = OB * РОД$	$ЗП$ – затрати праці на одиницю продукції (робіт, послуг), господарську операцію, люд.-год; $РПО$ – розцінка оплати праці за одиницю затрат праці, грн; $РОП$ – розцінка оплати праці за одиницю продукції (робіт, послуг), грн; $РОД$ – розцінка оплати праці за одиницю обсягу господарської діяльності у вартісному виразі, грн
Витрати на соціальні заходи	$ВСЗ = БН * СТ$, $ВСЗ = OB \delta CO$	$БН$ – база для нарахування витрат на соціальні заходи; $СТ$ – ставка платежів на одиницю бази для нарахування витрат на соціальні заходи, грн; CO – ставка платежів на соціальні заходи на одиницю обсягів господарської діяльності у вартісному виразі
Амортизація	$A = BOЗ * НАВ / 100, \%$ $A = OH * НАП$, $A = OB * НВА$	$BOЗ$ – вартість основних засобів (необоротних активів), грн; $НАВ$ – норма амортизації основних засобів до їх вартості, %; $НАП$ – норма амортизації основних засобів на одиницю виготовленої продукції в натуральному виразі, грн; $НВА$ – норма амортизації основних засобів на одиницю виготовленої продукції у вартісному виразі, грн

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні уможливорює визначення їхньої загальної суми за певний період за формулою:

$$TC = FC + VC * Q, \quad (20.2)$$

де TC – загальні витрати;

FC – постійні витрати;

VC – змінні витрати;

Q – обсяг виробництва продукції у натуральному виразі.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції, тобто вони

не залежать від обсягу виробництва.

Змінні витрати – це витрати, загальна сума яких залежить від обсягів виробництва продукції. У свою чергу вони поділяються на *пропорційні* та *непропорційні*.

Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробленої продукції (робіт, послуг). Для них коефіцієнт пропорційності $k_n=1$ – це витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, відрядну заробітну плату.

Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі та дегресуючі. *Прогресуючі витрати* зростають у більшій мірі, ніж обсяг виробництва, $k_n > 1$. Вони виникають, коли збільшення обсягу виробництва потребує більших витрат на одиницю продукції (витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткову рекламу, торговельні витрати тощо). *Дегресуючі витрати* зростають повільніше, ніж обсяг виробництва, $k_n < 1$. До них належать широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, на ремонт, на інструменти тощо.

Змагальні витрати на одиницю продукції (*АТС*) визначаються за наступною формулою:

$$ATC = VC + \frac{FC}{Q} \quad (20.3)$$

Зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Тому збільшення обсягу виробництва є важливим чинником зниження собівартості продукції.

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вимірі, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити аналітично:

$$VC \cdot Q_{кр} + FC = P \cdot Q_{кр}, \text{ звідси, } Q_{кр} = \frac{FC}{P - VC}, \quad (20.4)$$

де P – ціна одиниці продукції.

Критичний обсяг виробництва (точка беззбитковості) можна визначити і в грошовому вимірі, що є більш прийнятним для багатопродуктного виробництва. У цьому разі:

$$QP_{кр} = \Sigma VC + F, \quad (20.5)$$

де $QP_{кр}$ – критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі;

ΣVC – загальна (сукупна) величина змінних витрат.

Собівартість – це вираження в грошовій формі сукупності витрат на підготовку і випуск продукції (робіт, послуг). Собівартість характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві. Чим ефективніше працює підприємство, тим нижче його собівартість.

Залежно від часу розрахунку виділяють: планову, фактичну, нормативну, кошторисну собівартості. *Залежно від обсягу витрат*, що входять до со-

бівартості, розрізняють технологічну, цехову, виробничу собівартості. За тривалістю розрахункового періоду розрізняють собівартість місячну, квартальну, річну, а також індивідуальну собівартість і середньо галузеву.

Індивідуальна собівартість відбиває витрати на виготовлення продукції в умовах конкретного підприємства і використовується для планування, аналізу та порівняння витрат виробництва окремих підприємств.

Середньогалузева – відображає витрати на виготовлення однотипної продукції в середньому по галузі, використовується головним чином для ціноутворення.

Сукупні витрати підприємства залежно від їхнього призначення виражаються кількома показниками. Згідно з чинним законодавством та інструктивними матеріалами виокремлюють: валові витрати; кошторис виробництва; собівартість валової, товарної і реалізованої продукції.

Кошторис виробництва – це витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період незалежно від того, відносяться вони на собівартість чи ні.

Для зниження резервів зниження собівартості необхідно визначити фактори, які обумовлюють це зниження.

Під *факторами зниження собівартості* продукції (робіт, послуг) розуміють усю сукупність рушійних сил і причин, які визначаються її рівень та динаміку.

Розрізняють такі фактори зниження собівартості продукції:

1) підвищення технологічного рівня виробництва, зокрема упровадження нової прогресивної технології, підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів; розширення масштабів використання й удосконалення техніки і технології, що застосовується; краще використання сировини та матеріалів;

2) поліпшення організації виробництва і праці, тобто удосконалення управління виробництвом і скорочення витрат на нього; впровадження наукової організації праці; поліпшення використання основних виробничих фондів; поліпшення матеріально-технічного забезпечення; скорочення транспортно-складських витрат тощо;

3) зміна обсягу виробництва, що зумовлює відносне скорочення умовно-постійних витрат у результаті зростання обсягу виробництва;

4) зміна структури, асортименту та поліпшення якості продукції.

Індексний метод дає змогу врахувати вплив перелічених факторів на зниження собівартості продукції.

Відносне зниження собівартості за рахунок економії матеріальних витрат ($\% \Delta C_M$) у результаті зміни норм витрат сировини, матеріалів, енергії на одиницю продукції та цін на ресурси визначають за формулою:

$$\% \Delta C_M = (1 - I_M I_U) \alpha_{м.з.} * 100 \%, \quad (20.6)$$

де I_M – індекс норм витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції;

I_U – індекс цін на одиницю матеріального ресурсу;

$\alpha_{м.з.}$ – частка матеріальних витрат у собівартості продукції в базовому періоді.

Індекси норм витрат матеріальних ресурсів та індекси цін розраховують за формулами:

$$I_m = \frac{\sum q_1 m_1 p_0}{\sum q_1 m_0 p_0}, \quad I_y = \frac{\sum q_1 m_1 p_1}{\sum q_1 m_1 p_0} \quad (20.7)$$

де q_1 – обсяг виготовленої продукції; за планом (звітом);

m_0, m_1 – норми витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції відповідно у базовому і плановому (звітному) періодах;

p_0, p_1 – ціна ресурсу відповідно в базовому і плановому (звітному) періодах.

Відносне зниження собівартості за рахунок зростання продуктивності праці та економії заробітної плати ($\% \Delta C_{n.n.}$) обчислюють за формулою:

$$\% \Delta C_{n.n.} = \alpha_{з.н.} \left(1 - \frac{I_{з.н.}}{I_{n.n.}} \right) 100\%. \quad (20.8)$$

де $I_{з.н.}$ – індекс зростання заробітної плати;

$I_{n.n.}$ – індекс зростання продуктивності праці;

$\alpha_{п.з.}$ – частка заробітної плати у собівартості продукції базового періоду.

Індекс середньої заробітної плати та індекси продуктивності праці (обчислюються для робітників, що працюють а відрядною системою оплати праці) розраховують так:

$$I_{з.н.} = \frac{З_1}{З_0}, \quad I_{n.n.} = \frac{П_1}{П_0}, \quad (20.9)$$

де $З_0, З_1$ – середня заробітна плата відповідно в базовому і плановому (звітному) періодах;

$П_0, П_1$ – продуктивність робітників відповідно у базовому і плановому (звітному) періодах.

Відносне зниження собівартості продукції за рахунок зменшення умовно-постійних витрат ($\% \Delta C_{y.n.}$) розраховують за формулою:

$$\% \Delta C_{y.n.} = \left(1 - \frac{I_{y.n.}}{I_q} \right) \alpha_{y.n.} 100\%, \quad (20.10)$$

де $I_{y.n.}$ – індекс зростання умовно-постійних витрат;

I_q – індекс зростання обсягу випуску продукції;

$\alpha_{y.n.}$ – частка умовно-постійних витрат у собівартості продукції.

Для обчислення впливу структурних змін в асортименті продукції на зміну витрат ($\% \Delta C_{cmp}$), що відносять на собівартість, застосовують формулу:

$$\Delta C_{cmp} = C_0 I_q - \sum C_{oi} A_i, \quad (20.11)$$

де C_0 – собівартість товарної продукції в базовому періоді;

C_{oi} – собівартість одиниці i -го виду продукції в базовому періоді;

A_i , – кількість i -ї продукції в плановому (звітному) періоді.

Вплив зміни якості сировини (збільшення чи зменшення частки корисного компоненту) визначають за формулою:

$$\Delta C_y = C_0 I_q - \left(1 - \frac{1}{K_y} \right), \quad (20.12)$$

де K_y – коефіцієнт якості сировини, який визначають співвідношенням частки корисного компоненту планового (звітного) і базового періодів.

20.5 Стратегічні напрямки зниження собівартості продукції

Управління витратами – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв при постійному контролі рівня витрат і стимулюванні їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат.

Управління витратами на підприємстві передбачає їхню диференціацію за місцями та центрами відповідальності. *Місце витрат* – це місце їхнього формування (робоче місце, група робочих місць, дільниця, цех). Під *центром відповідальності* розуміють організаційну єдність місць витрат з центром, відповідальним за їхній рівень.

З позиції економічної теорії будь-яке виробництво правомірно розглядати як перетворення витрат в результати. При такому підході виявляється, що управління витратами охоплює всі сторони управління виробництвом. Але ці явища не тотожні: друге більш широке, перед ним (виробничим менеджментом) стоїть і безліч цілей, що не входять в перше. Проте, на практиці доцільне відособлення менеджменту витрат через його найважливішу роль у виробничому процесі, як відособленого виду управління (рис. 20.3).

Роль менеджменту витрат в тому, щоб знайти і забезпечити найбільш економічний спосіб виробництва продукції (як зараз, так і в перспективі, що піддається прогнозуванню). Власнику небайдуже, а, навпаки, найбільш важливо, за допомогою якої величини витрат створюється продукція.

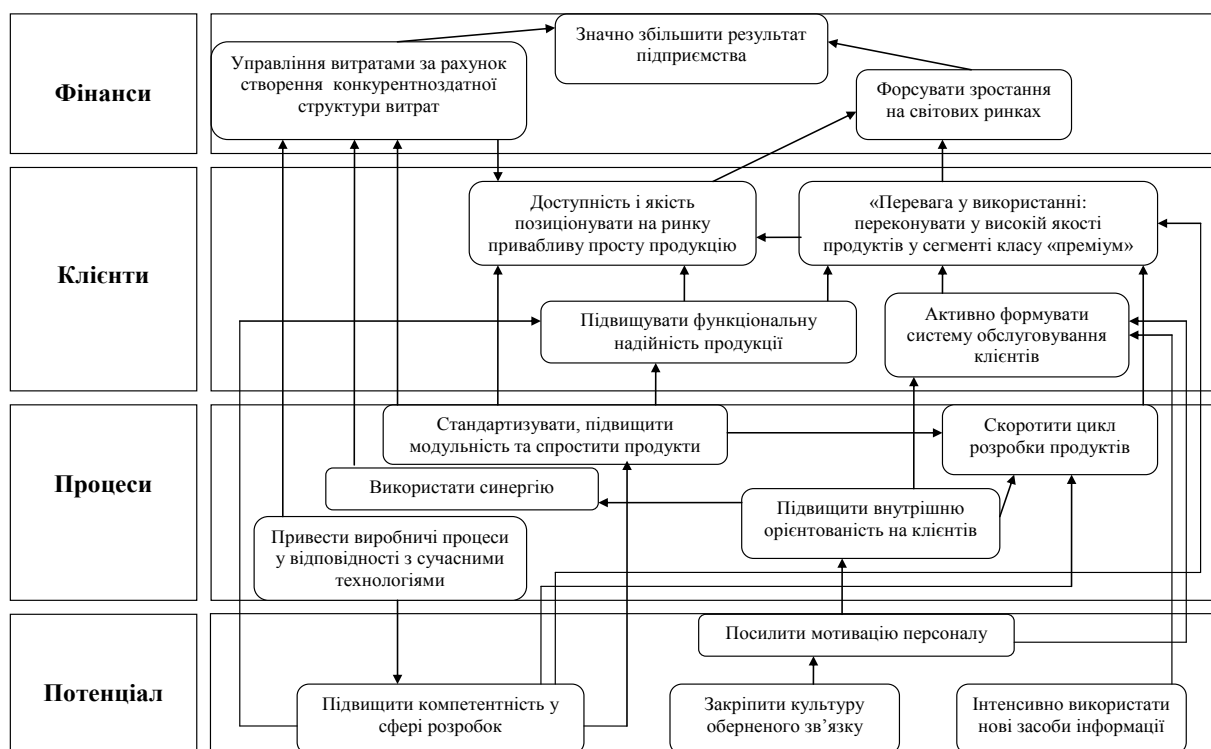


Рисунок 20.3 – Місце і роль управління витратами підприємств в системі управління виробництвом

Оцінка ролі витрат поступово міняється у бік визнання ключової ролі управління витратами в забезпеченні ефективного розвитку підприємств. Не буде перебільшенням твердження, що управління витратами стає одним найважливіших сегментів виробничого менеджменту. При цьому послідовно розширюється коло задач, що стоять перед фахівцями даного напрямку.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин можлива реалізація цілісної концепції управління витратами, яка б відображала ступінь реагування управлінського персоналу на мінливі умови функціонування підприємства. Ефективна система управління витратами при цьому є гарантом у підтримці керівництва в його діяльності під час реалізації намічених планів.

План за витратами продукції є одним з найважливіших розділів плану економічного й соціального розвитку підприємства. Планування витрат продукції на підприємстві має дуже важливе значення, тому що дозволяє знати, які витрати будуть потрібні підприємству на випуск продукції, які фінансові результати можна чекати в плановому періоді.

На практиці найбільше поширення одержали два методи планування собівартості продукції: нормативний і планування по техніко-економічних факторах. Як правило, вони застосовуються в тісному взаємозв'язку.

Сутність *нормативного методу* полягає в тім, що при плануванні собівартості продукції застосовуються норми й нормативи використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, тобто нормативна база підприємства.

Метод планування собівартості продукції за техніко-економічними факторами є кращим у порівнянні з нормативним методом, тому, що він дозволяє врахувати багато факторів, які будуть істотно впливати на собівар-

тість продукції в плановому періоді. При цьому методі враховуються наступні фактори:

- технічні, тобто впровадження на підприємстві в плановому періоді нової техніки й технології;
- організаційні. Під цими факторами розуміється вдосконалення організації виробництва й праці на підприємстві в плановому періоді (поглиблення спеціалізації й кооперування, удосконалення організаційної структури управління підприємством, НОП тощо);
- зміна обсягу, номенклатури й асортиментів продукції, що була вироблена;
- рівень інфляції в плановому періоді;
- специфічні фактори, які залежать від особливостей виробництва.

Всі ці фактори в остаточному підсумку впливають на обсяг випуску продукції, продуктивність праці (виробку), зміну норм і цін на матеріальні ресурси і відповідна собівартість продукції.

Крім цього, поглиблення процесів бюджетування забезпечує зацікавленість широкого кола працівників у результатах діяльності кожного місця виникнення витрат, дає змогу змінити зміст роботи фінансових служб підприємства та організувати планово-фактичний контроль витрат за місцями їх виникнення.

Отже, на сьогодні перше місце в системі управління підприємством займає *фінансове планування*. Одним із його інструментів є бюджетне планування. Організація системи бюджетного планування позитивно впливає на фінансовий стан будь-якого підприємства. Ця система дає можливість знаходити внутрішні фінансові резерви, запобігати критичним ситуаціям, своєчасно на них реагувати, впевнено здійснювати управління підприємством.

Визначення витрат підприємства необхідно з багатьох причин, у тому числі для визначення рентабельності окремих видів продукції й виробництва в цілому, визначення оптових цін на продукцію, здійснення внутрівиробничого планування, визначення національного доходу в масштабах країни. Витрати на виробництво і реалізацію продукції є одним з основних факторів формування прибутку. Якщо вона підвищилася, то при інших рівних умовах розмір прибутку за цей період обов'язково повинний зменшитися за рахунок цього фактора на таку ж величину. Собівартість є однією з основних частин господарської діяльності й відповідно одним з найважливіших елементів цього об'єкта управління.

В умовах економічної зацікавленості в кінцевих результатах діяльності підприємствам потрібна така система управління витратами, головна функція якої була б зумовлена ефективністю використання ресурсів. На сьогодні ж досвід підприємств і організацій у здійсненні управління витратами поводить переважно до перевірки виробничих показників, фінансових результатів, стану майна. Вирішення завдання організації системи управління витратами передбачає реорганізацію всієї системи управління. До неї мають входити дві підсистеми: зовнішня – фінансова, що забезпечує облік майна, виявлення результатів діяльності підприємства та складання звітів, і внутрішня – управлінська, що забезпечує вирішення управлінських завдань на основі оде-

ржання оперативної, своєчасної, достовірної інформації про витрати і результати в цілому по підприємству та його окремих ділянках. Напрямки удосконалення цієї системи можна пов'язувати з організацією здебільшого нової системи управління економікою на мікрорівні.

Для покращення фінансових результатів необхідно оптимізувати витрати, пов'язані з усіма видами діяльності підприємства.

Для розроблення ефективної системи управління витратами треба врахувати такі складники:

- наявність системи обліку витрат, що будується на чіткому розподілі зон відповідальності й повноважень між керівниками центрів відповідальності;

- складання звітів про показники функціонування з інформацією про відхилення, що аналізуються за категоріями контрольованих і неконтрольованих витрат, і вжиття коригувальних заходів для унеможливлення їх в подальшому.

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин можлива реалізація цілісної концепції управління витратами, яка б відображала ступінь реагування управлінського персоналу на мінливі умови функціонування підприємства. Ефективна система управління витратами при цьому є гарантом у підтримці керівництва в його діяльності під час реалізації намічених планів.

В процесі управління витратами важливе місце відводиться бюджетуванню і аналізу. Функції бюджету полягають у наступному:

- планування операцій, що забезпечують досягнення цілей підприємства;
- координація різних видів діяльності і окремих підрозділів, інтересів окремих робітників і груп в цілому по організації;

- стимулювання керівників всіх рангів в досягненні цілей своїх центрів відповідальності;

- контроль поточної діяльності;

- контроль виконання робіт центрами відповідальності;

- навчання менеджерів.

Вивчивши існуючі підходи до сутності управління витратами пропонуємо своє бачення даного складного, багатогранного процесу. Пропонуємо під управлінням витратами продукції розуміти планомірний процес формування витрат на виробництво всієї продукції і собівартості окремих виробів, контроль за виконанням завдань по зниженню витрат на виробництво і реалізацію продукції, виявлення резервів її зниження.

Дані про витрати на виробництво за економічними елементами визначаються в розрахунках до бізнес-планів підприємств.

Важливим елементом управління витратами є планування. Планування собівартості здійснюється з метою визначення розмірів і пошук можливостей її зниження. Планування собівартості може бути поточним і перспективним. Перспективний план розробляється на декілька років. При поточному плануванні (на рік) уточнюються перспективні плани на основі даних планових кошторисів і калькуляцій витрат на виробництво. При випуску підприємством одного виду продукції вартість одиниці є показником, що характеризує рівень і динаміку витрат на її виробництво. Промислові підприємства, що

випускають різнорідну продукцію, планують зниження собівартості порівняльної продукції і величину витрат на одну гривну товарної продукції.

Розрахунки планової собівартості продукції використовуються при плануванні прибутку, визначенні заходів технічного прогресу, а також при встановленні цін.

При плануванні собівартості продукції передбачається можливе її зниження і досягнення в результаті цього оптимального рівня витрат на виробництво. Тому складанню плану по собівартості повинен передувати аналіз фактичної собівартості за звітний період з метою виявлення резервів зменшення витрат

Послідовність складання плану по витратам наступна: складається розрахунок зниження витрат на виробництво за рахунок впливу техніко-економічних факторів; визначається сума витрат на обслуговування виробництва і управління; складаються планові калькуляції собівартості окремих видів продукції основного виробництва; визначається собівартість товарної і реалізованої продукції; складається кошторис витрат на виробництво.

Економічно обґрунтоване планування витрат повинне спиратися на систему прогресивних техніко-економічних норм і нормативів матеріальних, трудових і грошових витрат. Система планування направлена на організацію контролю витрат і отримання прибутку, а також координацію всіх планів організації. Організація внутрішньовиробничого планування і обліку неможлива без надійної нормативної бази, тобто комплексу норм і нормативів. За допомогою нормування регламентується витрачання персоналом всіх видів ресурсів на підприємстві.

Нормування – це метод розробки і встановлення граничних величин запасу і витрачання виробничих та інших ресурсів, необхідних для забезпечення процесу виробництва продукції.

Нормативна база підприємства є основою: планування; регулювання і контролю діяльності структурних підрозділів; співставлення виробничих витрат з досягнутими результатами; розмежування відповідальності за результати діяльності між підрозділами; об'єктивної оцінки оплати праці і стимулювання діяльності персоналу за підсумками роботи.

На будь-якому підприємстві норми і нормативи повинні обов'язково переглядатися у зв'язку із зміною технології і організації виробництва, характеристик матеріалів, оновленням продукції, що випускається.

Норми і нормативи встановлюються з метою: недопущення зайвого витрачання ресурсів; забезпечення встановленого режиму роботи підприємства; недопущення відхилень від заданих характеристик продукції, що випускається; дотримання нормальних умов праці і охорони навколишнього середовища; створення баз даних для планування діяльності підприємства.

Вдосконалення нормативної бази передбачає широке запровадження більш точних методів розрахунку норм і нормативів, створення розрахунково-обґрунтованих норм на всі види робіт і процесів, використання обчислювальної техніки для розробки, затвердження, автоматизації, збору, накопи-

чення, систематизації і оновлення норм і нормативів, використання економіко-математичних методів.

Управління витратами на основі норм запобігає непотрібним втратам, підвищує ефективність виробництва, покращує політику закупівель, вимірює витрату виробничих ресурсів і націлює на їх ефективне використання в майбутньому.

Іншим найважливішим елементом управління є облік витрат на виробництво. Його основне призначення контроль за виробничою діяльністю і управління витратами на її здійснення.

Основними задачами обліку витрат на виробництво і калькуляції собівартості продукції є:

- формування повної і достовірної інформації про господарські процеси і результати діяльності підприємства, необхідної для оперативного керівництва і управління, а також для використання податковими і банківськими органами, інвесторами, постачальниками, покупцями, кредиторами, податковими, фінансовими і банківськими органами та іншими зацікавленими організаціями і особами; облік фактичних витрат на виробництво продукції і контроль за використанням сировини, матеріальних, трудових та інших ресурсів в зіставленні із затвердженими нормами, нормативами і кошторисами в цілях виявлення відхилень і формування економічної стратегії на майбутнє;

- калькуляція витрат на виробництво і реалізацію продукції і контроль за виконанням плану за витратами підприємства;

- виявлення і оцінка результатів діяльності структурних госпрозрахункових підрозділів підприємства;

- виявлення резервів зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, їх мобілізація і ефективне використання;

- систематизація інформації виробничої діяльності для ухвалення рішень, що мають довгостроковий характер; окупність виробничих і технологічних програм, рентабельність асортименту продукції, що випускається, ефективність капітальних вкладень в основні фонди і виробничі запаси.

Економічний аналіз, як елемент управління витратами знаходиться в тісному взаємозв'язку з рештою його складових. Він будується на інформації обліку, звітності, планів, прогнозів. Головна мета аналізу – виявлення можливостей більш раціонального використання виробничих ресурсів, зниження витрат на виробництво і реалізацію і забезпечення прибутку.

Детальний аналіз рівня витрат, що склався в базисному періоді повинен передувати плануванню і прогнозуванню витрат на виробництво і реалізацію продукції. В процесі аналізу виявляються резерви зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції, які потім враховуються при розробці поточних і перспективних планів.

Аналізу належить найважливіша роль в забезпеченні оптимального рівня витрат на виробництво і реалізацію продукції, а, отже, максимізації прибутків і підвищенні конкурентоспроможності підприємства. Проте, останніми роками аналізу господарської діяльності не уділялося достатньої уваги, оскільки в ньому не було об'єктивної необхідності. Становлення ринкових

відносин вимагає вдосконалення методології аналізу з урахуванням особливостей ринкової економіки і міжнародного досвіду.

Ефективне управління витрати неможливе без строгого і регулярного контролю за рівнем витрат на виробництво.

Контроль – завершальний процес планування і аналізу, що спрямовує діяльність підприємства на виконання встановлених завдань, що дозволяють розкривати і усувати виникаючі відхилення. Вважають, що витрати виробництва краще всього контролювати по місцях виникнення, центрах витрат, центрах відповідальності.

Таким чином, слід ще раз відзначити, що всі елементи методу діють не ізольовано один від одного, а в тісному взаємозв'язку і взаємозалежності.

20.6 Ціноутворення на підприємстві

При аналізі і визначенні рівня цін підприємець повинен зрозуміло представляти загальну картину системи цін, яка характеризує взаємозв'язок і взаємостосунки різних видів цін. До системи цін включені різні елементи, які можна розглядати як окремі конкретні ціни, так і певні групи цін. Усі елементи системи цін тісно взаємопов'язані. Це приречено єдиною методологією формування витрат па виробництво, а також взаємозв'язком і взаємозалежністю всіх елементів ринкового механізму.

Систему цін прийнято класифікувати відповідно до певних ознак:

за характером обслуговуваного обороту:

– оптові, за якими підприємство реалізує вироблену продукцію іншим підприємствам і збутовим організаціям;

– закупівельні, за якими реалізується сільськогосподарська продукція виробниками державним і комерційним організаціям для подальшої переробки;

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

– на будівельну продукцію існує декілька різновидів цін:

– кошторисна вартість – граничний розмір витрат на будівництво кожного конкретного об'єкта,

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

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

– ціни і тарифи на послуги населенню;

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

– тарифи вантажного і пасажирського транспорту – плата за переміщення вантажів і пасажирів, яку стягують транспортні організації з відправників вантажів або пасажирів;

за ступенем свободи від дії держави при їх установленні:

– вільні, складаються на ринку під впливом попиту і пропозиції. Держава може досягати зміни цих цін тільки дією на кон'юнктуру ринку;

– регульовані, складаються під впливом попиту і пропозиції, але що піддаються певній дії з боку держави або через безпосереднє обмеження їхнього зростання або зниження, або шляхом регламентації рентабельності;

– фіксовані, встановлюються державними органами на обмежені товари;
за способом фіксації:

– контрактні, встановлюються угодою сторін і зареєстровані в контракті;

– трансфертні, застосовуються при реалізації продукції між філіалами і підрозділами усередині одного підприємства або однієї асоціації;

– біржові (біржові котирування), використовуються при продажу товарів через біржі;

– торгів, що обслуговують особливу форму торгівлі, коли декілька підприємств, що конкурують між собою, пропонують замовникові свої проекти на виконання певних робіт, з яких він на конкурсній основі обирає найефективніший;

за ступенем обґрунтованості:

– базисні, застосовуються як початкова база під час встановлення ціни на аналогічні вироби. Вони є фіксованими в угодах або прейскурантах ціни товарів з певними якісними характеристиками;

– довідкові, опубліковані в каталогах, прейскурантах, журналах, газетах, довідниках і економічних оглядах. Їх використовують фахівці як орієнтовну інформацію при встановленні цін на аналогічну продукцію або під час аналізу рівнів і співвідношень цін;

– прейскурантні, є видом довідкової ціни і опубліковані в прейскурантах фірм-виробників або продавців;

– фактичні операцій, що враховують використання різних надбавок або знижок до базисної ціни;

– споживання, що визначають усі витрати покупця, пов'язані з придбанням товару, його доставкою і витратами по експлуатації;

за часом дії:

– постійні (тверді), які не змінюються протягом всього терміну поставки продукції за певним контрактом або договором;

– поточні, за якими здійснюється поставка продукції в певний період часу. Вони можуть змінюватися протягом виконання одного контракту і залежать від кон'юнктури ринку;

– ковзаючи, встановлюються в торгових операціях на продукцію з тривалим терміном виготовлення. Вони враховують зміни у витратах виробництва, що відбуваються в період виготовлення виробу;

– сезонні, які діють протягом певного періоду часу;

– ступінчасті, є рядом цін на продукцію, які послідовно знижуються за задалегідь прийнятою шкалою.

Залежно від порядку відшкодування витрат по транспортуванню продукції розрізняють такі види оптових цін:

- ціна франко-станція відправлення;
- ціна франко-станція призначення.

Франк-позначення показує порядок відшкодування і обліку в ціні транспортних витрат по доставці продукції споживачеві.

Франкування вказує на те, до якого пункту просування продукції до споживача транспортні витрати несе постачальник.

Ціна франко-станція відправлення означає, що постачальник несе витрати по доставці продукції зі свого складу до станції відправлення, включаючи витрати по її навантаженню у вагони (судна).

Складовою частиною системи ціноутворення є значно поширена система знижок зі встановлених преїскурантних цін. Знижки використовують фірми-виробники товарів і роздрібна торгівля як відповідні дії на зниження цін конкурентами, зменшуючи первинну ціну, щоб залучити нових покупців, скоротити великі запаси.

Усім підприємцям, що «уболівають» за всемірне розширення своєї справи, слід звернути особливу увагу на систему знижок:

- знижка створює в покупця уявлення про те, що фірма-продавець йде саме йому на поступку, що, звичайно, підкреслює значущість покупця у власних очах;

- у покупця створюється уявлення про фірму-продавця, як про солідну і стійку організацію, яка може дозволити собі деяке зниження цін. Істинну вигоду від використання знижок одержує фірмопродавець, оскільки вона прискорює рух товару і збільшує обсяг продаж;

Розрізняють такі *види знижок*:

- *за оплату товару готівкою* (загальна або проста знижка). Така форма платежу поліпшує фінансове положення виробника з погляду готівки, оскільки звичайно в практиці ринкових відносин терміни оплати рахунків за відвантажені товари коливаються в межах 30-90 днів. Залежно від суми угоди такі знижки можуть становити від 3-6 %;

- *кількісна* – зниження ціни за купівлю великих партій товару. Продаж і транспортування товару такими партіями знижують збутові витрати виробника. Виробнику такі знижки вигідні, оскільки знижується собівартість продукції в міру збільшення обсягу партії, що виготовляється;

- *дилерська* – надається виробником дилеру або посереднику за послуги, пов'язані з просуванням товарів до кінцевого споживача, які в протилежному випадку повинні бути виконані самим виробником;

- *спеціальна (персоніфікована)* – надається обраним покупцям, в яких зацікавлені продавці. Ці знижки поширюються і на пробні партії товарів, що мають на меті зацікавити покупця;

- *сезонна* – надається покупцю за придбання несезонного товару або в період сезонного розпродажу товарів. Величина такої знижки іноді сягає до 50-80 %;

– *бонусна* – надається постійним покупцям, якщо вони за певний період придбають наперед обумовлену кількість товару. Може становити 7-8 % вартості обороту;

– *закрита* – дається на продукцію, що утворюється в замкнених економічних формуваннях, наприклад, у внутрішньофірмових поставках, внутрішній торгівлі економічних угруповань, а також на товари, що поставляються за спеціальними міжурядовими угодами;

– *прихована* – форма додаткових безкоштовних послуг продавця покупцеві. Наприклад, надання пільгових кредитів, які стимулюють купівлю оптових партій товарів.

В умовах ринку комерційна організація, яка самоорганізовується в соціально орієнтовану систему, функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища і має повну господарську самостійність. За такої ситуації її діяльність спрямована на отримання переваг над конкурентами. Це зумовлює необхідність переходу від традиційного до якісно нового підходу до процесу управління продажем у торговельних підприємствах, який ґрунтується на використанні концепції маркетингу. Такий підхід повинен забезпечити задоволення потреб ринку, прискорення товарообороту та збільшення прибутковості торговельного підприємства.

У боротьбі за залучення нових і збереження вже набутих клієнтів підприємства йдуть на поступки, які виявляються в різноманітних преференціях для покупців. У зв'язку з цим на сьогодні в Україні набула поширення така відома в усьому світі форма залучення клієнтів, як розпродаж товарів, яку можна розглядати як вивільнення від стокових товарів, а також залучення нових клієнтів.

У бухгалтерському обліку причинами зниження фактичної ціни продажу товару є уцінка або знижки. Тому під час розпродажу виникає питання щодо доцільності проведення уцінки чи запровадження системи знижок.

Як показує світовий досвід, розпродаж вигідний усім учасникам торгового процесу: покупець отримує товар зі значною економією, продавець оперативно реалізує товар, виробник не зазнає сезонного спаду виробництва.

Причини, через які торговельні підприємства вдаються до розпродажу товарів:

– зміна кон'юнктури ринку (зниження попиту на товар, зниження цін на аналогічний товар конкуруючими підприємствами);

– пошкодження товару або зниження його споживчих якостей;

– потреба в реалізації товару за короткі терміни (наприклад, наближення дати закінчення термінів придатності або реалізації товарів, настання терміну погашення кредиторської заборгованості, ліквідації підприємства);

– збільшення витрат на зберігання товарів, у зв'язку з чим підприємству вигідніше продати такі товари, ніж мати додаткові витрати;

– проведення рекламних заходів, щоб просунути товари на споживчому ринку тощо.

Отже, *розпродаж* – це маркетингова діяльність, яка зазвичай здійснюється в конкретний проміжок часу, в конкретній споживчій сфері і заохочує прямий відгук покупців за допомогою додаткових вигод, що для продавця виявляється в зниженні цін.

Основним нормативним документом, що регулює питання ціноутворення в Україні, є Закон України «Про ціни і ціноутворення» від 03.12.90р. № 507-ХІІ (зі змінами і доповненнями), відповідно до якого під час здійснення торговельної діяльності можуть застосовуватися такі види цін:

- вільні ціни і тарифи;
- державні фіксовані і регульовані ціни.

При цьому вільні ціни і тарифи встановлюються на всі види продукції, товарів і послуг, за винятком тих, за якими здійснюється державне регулювання цін.

Отже, якщо на певний вид товарів немає обмежень, встановлених державою у вигляді граничного рівня цін (або граничного рівня торгової націнки), то вільні ціни встановлює підприємство самостійно.

Зниження ціни товару в бухгалтерському обліку передбачено Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246. Згідно з п. 25 П(С)БО 9, якщо на дату балансу ціна запасів знизилася або вони зіпсовані, застаріли або іншим способом втратили первісне очікувану економічну вигоду – запаси відображаються за чистою вартістю реалізації. При цьому чиста вартість реалізації визначається по кожній одиниці запасів вирахуванням з очікуваної ціни продажу передбачуваних витрат на завершення виробництва і збут. Різниця між первинною вартістю запасів та їх чистою вартістю реалізації і буде сумою зниження ціни. Якщо первісна вартість товарних запасів перевищує їхню чисту вартість реалізації, то сума перевищення списується на витрати звітного періоду. На практиці це досягається уцінкою запасів.

Усі підприємства переоцінюють товарно-матеріальні цінності.

Переоцінка товарно-матеріальних цінностей – це зміна ціни або щодо її зменшення (уцінка), або щодо збільшення (дооцінка).

Згідно з П(С)БО 9, дооцінка дозволяється лише в межах здійсненої раніше уцінки. Суми від переоцінки списують на підставі актів переоцінки, складених спеціальною комісією.

У всіх випадках проводять інвентаризацію товарів. Якщо переоцінці підлягає менш як третина товарів, що знаходяться на підприємстві, проводять інвентаризацію лише цих цінностей; якщо більш як третина – повну інвентаризацію.

Не підлягають уцінці товари, продукція та надлишкові товарно-матеріальні цінності із запасів товарно-матеріальних цінностей, які:

- оформлені в заставу;
- перебувають у резерві;
- перебувають на відповідальному зберіганні.

Порівняльну характеристику уцінки і знижки наведено в табл. 20.2.

Таблиця 20.2 – Причини зниження ціни

Причина зниження ціни	Сутність	Нормативна база	Результат
Знижка	Зниження ціни продажу в результаті зниження торговельної націнки	Немає стандартів щодо класифікації та обліку знижок	Зниження вартості товару за рахунок суми націнки
Уцінка	Зниження ціни продажу в результаті переоцінки балансової вартості товару	Положення № 149/300 від 15.12.99 р.	Зниження вартості товару за рахунок скорочення валового прибутку від реалізації

Переоцінку товарів і продукції, що залежалися і втратили первісну якість, проводять на виробничих і торгових підприємствах усіх форм власності з дозволу керівника (власника) підприємства.

Для виявлення товарів та продукції, що підлягають уцінці, та її проведення керівник (власник) підприємства затверджує комісію, до складу якої, як правило, входять: заступник керівника підприємства (голова комісії), головний бухгалтер, економіст з цін, технолог.

Підприємство може вирішити провести розпродаж за допомогою введення системи знижок. З точки зору бухгалтерського обліку це будуть знижки, які надаються в момент реалізації товарів.

У підприємствах роздрібною торгівлі під час реалізації товарів зі знижками їх розмір окремо фіксується в касових чеках і щоденному звіті. У зазначених документах також окремо виділяють вартість проданих товарів у роздрібних цінах без обліку наданих знижок та фактичний виторг від реалізації товарів з урахуванням знижок.

Якщо при передачі товарів у роздрібну торгову мережу в бухгалтерському обліку була відображена торгова націнка, то під час реалізації цих товарів повинна бути списана така сама торгова націнка, що забезпечить обчислення правильної суми собівартості реалізованих товарів і залишку торгової націнки.

У відомостях переоцінки може бути відображено весь товар (за даними інвентаризаційного опису) із зазначенням первісної ціни та чистої вартості реалізації. Таку відомість використовують для аналізу змін вартості товарних запасів. Крім того, можуть бути складені відомості лише на товари, що підлягають переоцінці.

Переоцінки є трудомістким процесом. Її здійснюють лише за необхідності, якщо підприємство має інформацію про значні зміни вартості товарів, і лише за тими товарами, вартість яких змінилася.

З вище сказаного можна зробити висновки, що в бухгалтерському обліку зниження фактичної ціни продажу товару здійснюється за допомогою уцінки або впровадження системи знижок, що має бути економічно обґрунтовано.

Питання для закріплення матеріалу

1. У чому полягає сутність витрат підприємств та які їх основні види розрізняють?
2. За якими основними ознаками класифікують витрати?
3. Що таке собівартість продукції (робіт, послуг)? Чому вона характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві?
4. Які основні види собівартості розрізняють?
5. Як визначається середньо галузева собівартість продукції?
6. Яке значення має групування витрат за економічними елементами? Коротко охарактеризуйте зміст кожного елемента витрат.
7. Що таке калькуляція? Яке економічне значення має класифікація витрат за статтями калькуляції?
8. Що є основною метою планування витрат на підприємстві?
9. Перерахуйте основні статті калькуляції.
10. Як визначити собівартість одиниці виробу (робіт, послуг)?
11. Які основні шляхи зниження собівартості продукції (робіт, послуг)?

Тести до теми 20

1. Собівартість продукції являє собою:
 - а) усі види виплат підприємства постачальникам за ті ресурси, що були використані;
 - б) грошові платежі постачальникам ресурсів: оплати сировини, палива, заробітну плату, амортизаційні відрахування;
 - в) грошовий вираз витрат на виробництво та реалізацію продукції.

2. Витрати підприємства поділяються на прямі та непрямі за:
 - а) економічним характером витрат;
 - б) ступенем їх однорідності;
 - в) способом обчислення на одиницю продукції;
 - г) реакцією витрат на зміну обсягу виробництва.

3. Витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції, називаються:
 - а) змінними;
 - б) постійними;
 - в) прямими;
 - г) непрямими.

4. Економічні витрати являють собою:
 - а) грошові платежі постачальникам ресурсів: оплати сировини, палива, заробітну плату, амортизаційні відрахування;
 - б) усі види виплат підприємства постачальникам за ті ресурси, що були використані;
 - в) витрати, які мають неявний характер та відбивають використання у

виробництві ресурсів, які належать власникам підприємства.

5. Змінні витрати – це:

- а) витрати, безпосередньо пов'язані з виробництвом певного різновиду продукції;
- б) витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції;
- в) витрати, які прямо обчислюються на одиницю продукції;
- г) витрати, загальна сума яких за певний час не залежить від обсягу виготовленої продукції.

6. До непрямих витрат не відноситься наступна стаття собівартості:

- а) витрати на утримування та експлуатацію устаткування;
- б) цехові витрати;
- в) загальнозаводські витрати;
- г) витрати на освоєння та підготовку виробництва;
- д) позавиробничі витрати.

7. До постійних витрат не відноситься наступна стаття собівартості:

- а) цехові витрати;
- б) загальнозаводські витрати;
- в) зворотні відходи;
- г) втрати від браку;
- д) позавиробничі витрати.

8. До прямих не відносяться витрати на:

- а) сировину і матеріали;
- б) зворотні відходи;
- в) заробітну плату основних виробничих робітників;
- г) експлуатацію та утримування устаткування;
- д) знос інструмента.

9. Витрати виробництва на підприємстві складаються із:

- а) заробітної плати, амортизаційних відрахувань, вартості матеріалів, накладних витрат;
- б) податків, заробітної плати, амортизаційних відрахувань, підприємницького прибутку;
- в) відсотка за кредитом, заробітної плати, податку з прибутку, амортизаційних відрахувань;
- г) витрат на відрядження і представницьких витрат, вартості матеріалів, податку з прибутку, прибуткового податку.

10. Метою групування витрат за калькуляційними статтями є:

- а) визначення потреби в поточних витратах;
- б) визначення собівартості одиниці виробу;

- в) визначення структури собівартості виробленої продукції;
- г) визначення пайової участі у витратах на виробництво одиниці продукції;
- д) розробка плану зниження собівартості.

11. До собівартості промислової продукції відносяться:

- а) поточні витрати на виробництво;
- б) капітальні витрати;
- в) виражені в грошовій формі витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції;
- г) витрати на сировину, матеріали і заробітну плату працюючих;
- д) витрати на устаткування.

12. Від обсягу виробництва не залежать:

- а) сумарні (загальні) витрати;
- б) валові витрати;
- в) постійні витрати;
- г) середні валові витрати;
- д) правильної відповіді немає.

13. Класифікація витрат на виробництво за економічними елементами витрат є основою для:

- а) розрахунку собівартості конкретного виду продукції;
- б) упорядкування кошторису витрат на виробництво;
- в) обчислення витрат на матеріали;
- г) визначення витрат на заробітну плату;
- д) встановлення ціни виробу.

14. Розподіл витрат на постійні та змінні здійснюється з метою:

- а) прогнозування прибутку;
- б) визначення для кожної конкретної ситуації обсягу реалізації, що забезпечує беззбиткову діяльність (критичний обсяг);
- в) виділення цехової, виробничої та повної собівартості;
- г) правильні відповіді «а» і «б»;
- д) усі відповіді правильні.

15. Виробнича собівартість продукції включає усі витрати:

- а) одного виробничого підрозділу на виробництво продукції;
- б) підприємства на виробництво продукції;
- в) підприємства на виробництво продукції плюс витрати на їх реалізацію;
- г) усі відповіді неправильні.

16. В угруповання витрат за статтями калькуляції не входять витрати на:

- а) сировину та основні матеріали;

- б) оплату праці;
- в) амортизацію основних виробничих фондів;
- г) паливо та енергію на технологічні цілі;
- д) допоміжні матеріали.

17. До групування витрат за економічними елементами не відносяться витрати на:

- а) паливо та енергію на технологічні цілі;
- б) основну заробітну плату виробничих робітників;
- в) амортизацію основних фондів;
- г) витрати на підготовку та освоєння виробництва;
- д) додаткову заробітну плату виробничих робітників.

18. До змінних витрат відносяться:

- а) заробітна плата управлінського персоналу;
- б) витрати з реалізації продукції;
- в) амортизаційні відрахування;
- г) матеріальні витрати;
- д) адміністративні та управлінські витрати.

19. Якщо розглядати конкретний виріб як об'єкт калькулювання, то загальні витрати підприємства на нього:

- а) не нараховуються;
- б) нараховуються прямо;
- в) нараховуються та обчислюються за методом розподілу.

20. Собівартість валової продукції відрізняється від кошторису виробництва на величину:

- а) витрат, які не включаються у виробничу собівартість продукції;
- б) залишків витрат майбутніх періодів і майбутніх платежів;
- в) залишків незавершеного виробництва за собівартістю;
- г) правильні відповіді «а» і «б»;
- д) усі відповіді правильні.

21. Яка стаття собівартості не включається в цехову собівартість:

- а) вартість сировини та основних матеріалів;
- б) загальнозаводські витрати;
- в) амортизація;
- г) цехові витрати;
- д) енергія усіх видів.

22. Калькулювання – це обчислення собівартості:

- а) валової продукції;
- б) окремих виробів;
- в) товарної продукції;

г) реалізованої продукції.

23. На зниження собівартості продукції впливають наступні фактори:

- а) поліпшення використання природних ресурсів;
- б) підвищення технічного рівня виробництва;
- в) поліпшення структури виробленої продукції;
- г) зміна розміщення виробництва;
- д) усі перераховані фактори.

24. Зі збільшенням обсягу виробництва собівартість одиниці продукції:

- а) збільшується;
- б) знижується;
- в) залишається без змін.

25. Які витрати не включають до собівартості продукції, виробленої на промисловому підприємстві:

- а) вартість палива та енергії на виробництво продукції;
- б) вартість сировини та допоміжних матеріалів;
- в) витрати зі збуту продукції;
- г) витрати на утримання та експлуатацію обладнання.

26. До загальновиробничих витрат не відносять витрати на:

- а) охорону праці;
- б) відрядження;
- в) амортизаційні відрахування на відтворення машин та устаткування;
- г) управління, виробниче і господарське обслуговування в межах виробництва.

РОЗДІЛ 6

ОЦІНКА РЕЗУЛЬТАТІВ І ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 21 ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

21.1 Сутність і формування прибутку

Дохід є основним джерелом покриття здійснених підприємством витрат і формування прибутку, одним з основних показників, що відбивають фінансовий стан підприємства.

Підприємство отримує дохід при здійсненні не тільки операційної, а й фінансово-інвестиційної діяльності. При цьому формування доходу від кожного виду діяльності має певні особливості.

Дохід підприємства від операційної діяльності складається з доходу від його основної діяльності та інших операційних доходів.

Основна діяльність підприємства пов'язана з виробництвом та збутом продукції (наданням послуг, виконанням робіт) і повинна забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва й обігу, а також отримання певного прибутку.

Дохід підприємства від операційної діяльності визначається двома методами розрахунку:

- касовим методом;
- методом нарахувань.

При *касовому методі* доходом, або виручкою, підприємства вважаються грошові кошти, що надійшли від покупців протягом певного періоду на розрахунковий рахунок або в касу підприємства за фактично відвантажену продукцію (надані послуги, виконані роботи).

При *методі нарахувань* доходом, або виручкою, підприємства за певний період є вартість відвантаженої в цей період покупцям продукції (наданих послуг, виконаних робіт) незалежно від того, чи оплачена вона покупцями протягом цього періоду.

В Україні для визначення виручки підприємства застосовується метод нарахувань.

Дохід, або виручка, підприємства від реалізації продукції за інших однакових умов залежить від кількості, асортименту та якості реалізованої продукції, рівня реалізаційних цін і розрахункової дисципліни.

Крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємство в результаті операційної діяльності отримує й *інші операційні доходи*. До них належать отримана від орендарів орендна плата за тимчасово надане їм у користування майно; дооцінка запасів матеріальних цінностей на складі підприємства; дохід від підвищення курсу валюти, яку має підприємство на банківських рахунках (якщо валютні операції необхідні для забезпечення основ-

ної діяльності підприємства).

В інший спосіб формуються *доходи від фінансово-інвестиційної діяльності* підприємства, їх поділяють на дві групи: доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи.

До *доходів від участі в капіталі* належить прибуток, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється за методом участі в капіталі. Згідно з цим методом отриманий такими підприємствами чистий прибуток не розподіляється між підприємствами-інвесторами, а пропорційно до їх часток у капіталі цих підприємств збільшує балансову вартість їхніх інвестицій.

Дохід від участі в капіталі визначається як добуток чистого прибутку, отриманого асоційованим, дочірнім або спільним підприємством, на частку у статутному капіталі підприємства-інвестора:

$$Дуч.к = \alpha П, \quad (21.1)$$

де α – частка інвестицій підприємства-інвестора у статутному капіталі асоційованого (дочірнього, спільного) підприємства (у вигляді десяткового дробу);

$П$ – прибуток.

Якщо ж інвестиції підприємства у статутний капітал іншого підприємства не перевищують 25 % його загального обсягу, то отримані від таких інвестицій доходи належать до *інших фінансових доходів*.

До інших фінансових доходів належать також отримані дивіденди, відсотки, доходи від фінансової оренди (наданих в оренду майнових об'єктів з правом їх викупу орендаторами) та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, отриманих за методом участі в капіталі).

Крім доходу від операційної та фінансово-інвестиційної діяльності підприємство може отримувати й *інші доходи*. До них належать такі доходи:

- від реалізації необоротних активів і цілісних майнових, фінансових інвестицій;
- від підвищення курсу валюти, яку має підприємство на банківських рахунках (якщо валютні операції не пов'язані з основною діяльністю підприємства);
- від безоплатно отриманих матеріальних і нематеріальних цінностей;
- від дооцінки балансової вартості основних фондів.

В умовах ринкових відносин важливе значення має спроможність підприємства працювати прибутково. Саме *прибуток* стає основним чинником, який впливає на можливість забезпечення фінансування багатьох програм підприємства, пов'язаних з розширенням потужностей, підвищенням якості продукції, зміцненням конкурентної позиції, виходом на нові ринки тощо. Виділяють кілька видів прибутку (рис. 21.1).

Згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку прибуток підприємства формується за фінансовими результатами його операційної та фінансово-інвестиційної діяльності.

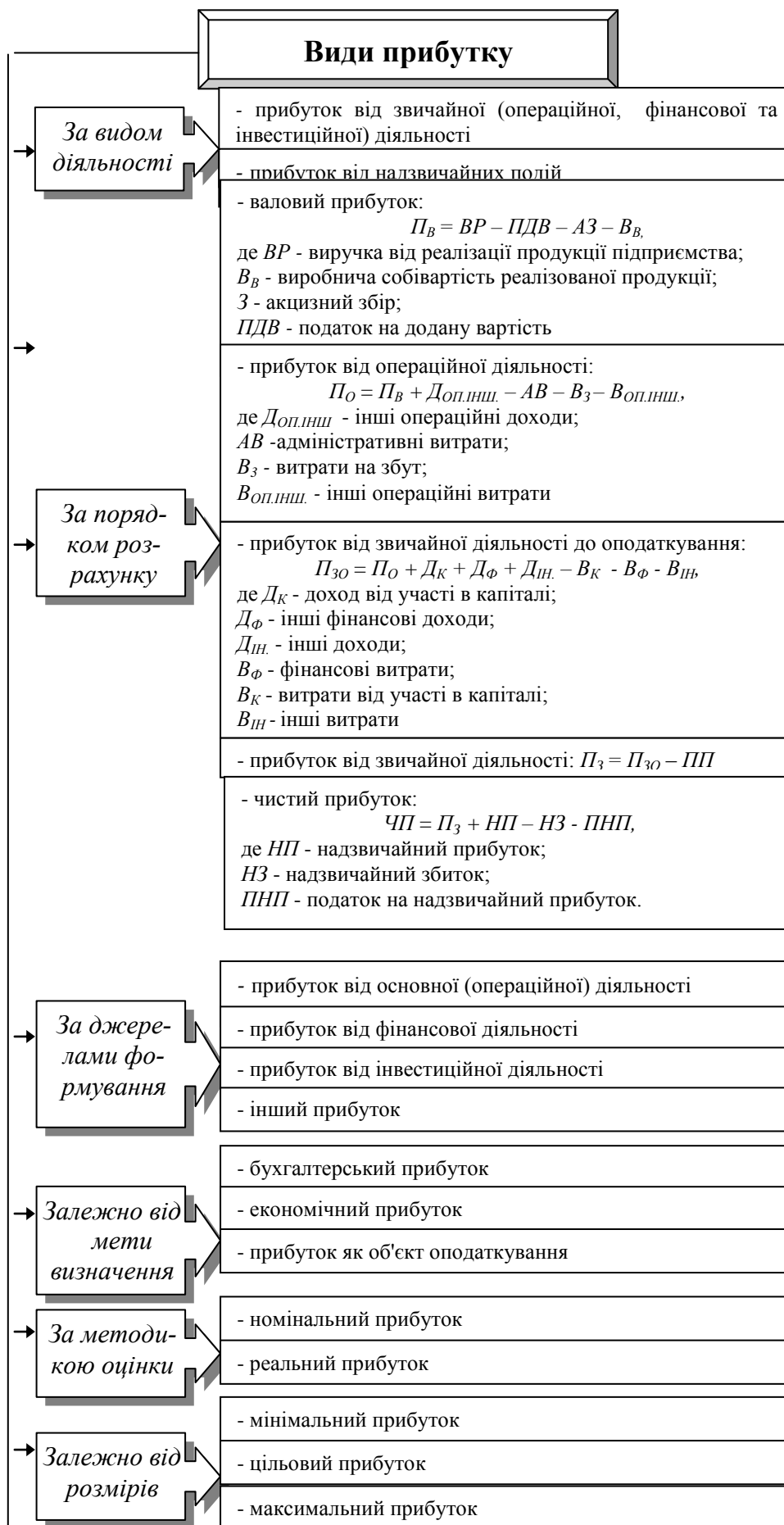


Рисунок 21.1 – Класифікація прибутку підприємства

Порядок визначення фінансового результату від звичайної діяльності підприємства подано у вигляді рис. 21.2. Він складається з двох етапів: на першому обчислюють прибуток (збитки) від операційної діяльності, на другому – від фінансової та інвестиційної.

Визначення фінансового результату від операційної діяльності підприємства передбачає такі кроки: обчислення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); розрахунок валового прибутку; визначення прибутку (збитків) від операційної діяльності.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто з урахуванням включених сум непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість) і без урахування наданих знижок, вартості повернених покупцями товарів. Цей дохід зменшується на певні податки, збори (ПДВ, акцизний збір) і вираховування.

Зменшення доходу підприємства на суму зазначених податків, зборів і вирахувань дає змогу отримати *чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* підприємства. Для визначення *валового прибутку (збитків)* підприємства необхідно від чистого доходу відняти собівартість реалізованої продукції, що формується з операційних витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом цієї продукції.

До валового прибутку (збитку) додаються інші отримані підприємством *операційні доходи*. До них належать доходи від реалізації іноземної валюти, інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), доходи від надання в оренду майна тощо.

Для обчислення фінансового результату діяльності підприємства валовий прибуток зменшується на витрати адміністративні, на збут тощо.

Різниця між валовим прибутком (збитком) і зазначеними витратами становить *фінансовий результат від операційної діяльності підприємства*. Він коригується на суму доходів (збільшується) і витрат (зменшується), пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Дохід від участі в капіталі – це дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

До інших фінансових доходів належать отримані підприємством дивіденди та інші доходи від здійснених фінансових операцій.

Іншими називають *доходи* від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів та інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

До *фінансових* належать *витрати* на сплату відсотків та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Втрати від участі в капіталі відображуються як збитки підприємства, спричинені його інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

Інші витрати підприємства включають собівартість реалізованих фінансових інвестицій, балансову вартість необоротних активів, майнових

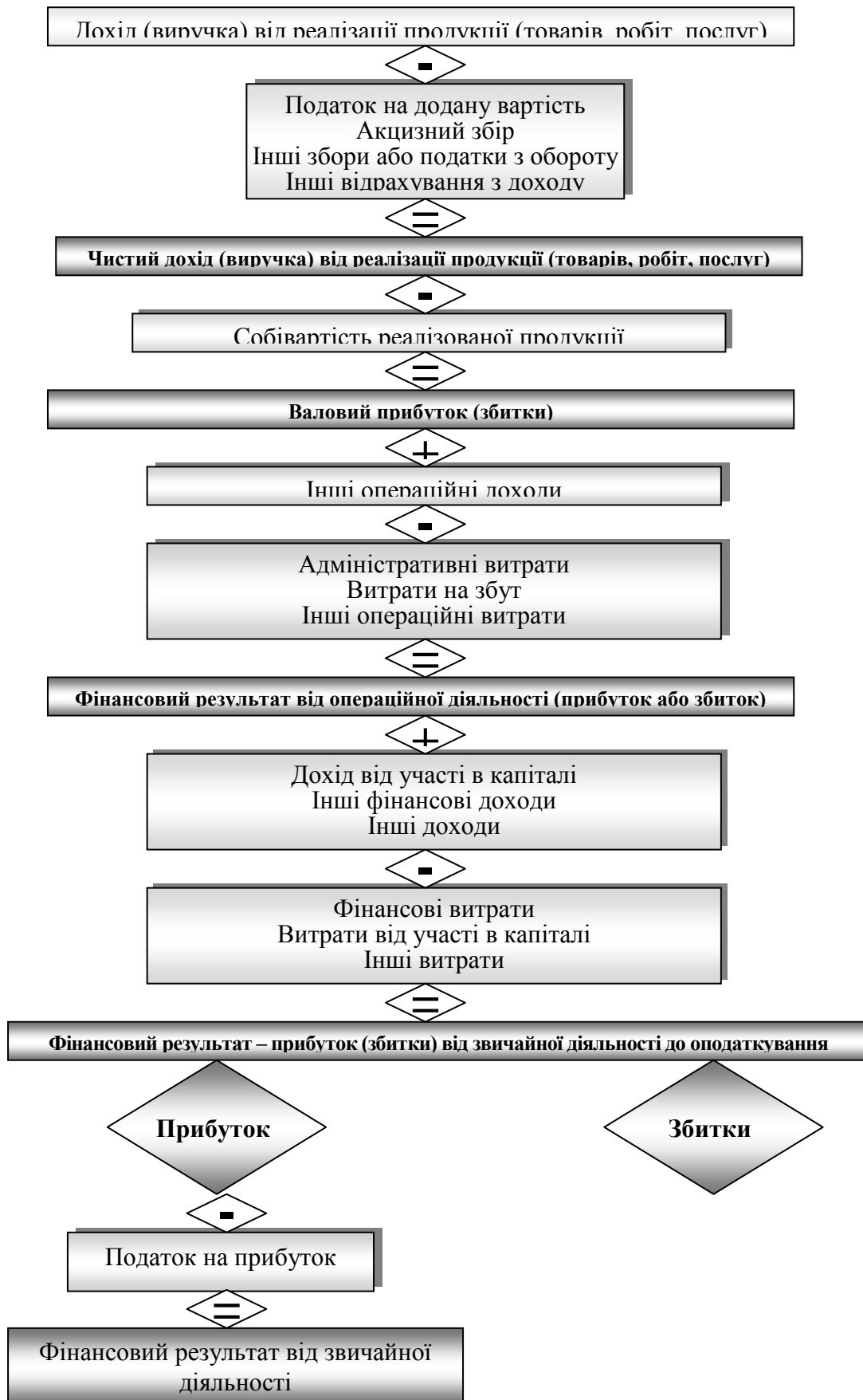


Рисунок 21.2 – Формування фінансового результату діяльності

комплексів; втрати від зниження курсу валюти, яку підприємство має на банківських рахунках (і яку не використовує в операційній діяльності); втрати від уцінки фінансових інвестицій і необоротних активів; інші витрати, що виникають при нормальному функціонуванні підприємства, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Отже, отримуємо *фінансовий результат (прибуток або збитки) від звичайної діяльності підприємства, що підлягає оподаткуванню*.

Якщо підприємство отримало прибуток, то він підлягає оподаткуванню. Різниця між отриманим підприємством прибутком і податком на прибуток становить *чистий прибуток* підприємства, або *фінансовий результат його діяльності*.

Чистий прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства наприкінці року, *використовується лише за трьома напрямками*: збільшення власного капіталу, виплати акціонерам дивідендів і виплати засновникам підприємства.

Інший підхід до визначення прибутку підприємства в Україні передбачає чинне *податкове законодавство*.

Прибуток підприємства визначають як різницю між отриманими ним валовими доходами (*ВД*) і здійсненими валовими витратами (*ВВ*) та амортизаційними відрахуваннями (*АВ*):

$$П = ВД - ВВ - АВ \quad (21.2)$$

Валовий дохід – це загальний дохід підприємства від усіх видів його діяльності, отриманий або нарахований протягом певного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формі як на території України, так і за її межами.

Валові витрати включають будь-які витрати підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, які здійснюються як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), що використовуватимуться при підготовці, організації, веденні виробництва, продажу продукції.

До валових витрат не включаються витрати на потреби, не пов'язані з господарською діяльністю (організація та проведення прийомів, придбання лотерей), а також витрати, пов'язані з придбанням, модернізацією та іншими поліпшеннями основних фондів підприємства.

Таким чином, прибуток підприємства, визначений за методиками бухгалтерського та податкового обліку, вирізнятиметься, оскільки відповідає різним цілям: у першому випадку – визначенню реального економічного результату діяльності підприємства, у другому – розрахунку бази оподаткування з метою наповнення надходженнями бюджету України. Тому приймати рішення щодо ефективності діяльності підприємства необхідно тільки на основі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Можливими шляхами збільшення прибутку підприємства є збільшення доходу, зниження собівартості продукції та інших витрат.

21.2 Джерела формування та напрямки використання прибутку

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел:

- а) продаж (реалізація) продукції (послуг);
- б) продаж іншого майна;
- в) позареалізаційні операції.

Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг) є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

У разі калькулювання за неповними витратами ту частину витрат, що її не включено в собівартість продукції, відносять на певний період і за обчислення прибутку (P_p) відраховують від виручки, тобто

$$P_p = B_p - C_{pне} - C_n \quad (21.3)$$

де B_p – виручка від продажу продукції;

$C_{pне}$ – собівартість проданої (реалізованої) продукції за неповними витратами;

C_n – витрати, що їх не включено в собівартість продукції, а віднесено на певний період.

Це так званий метод прямого обчислення прибутку, який вважають основним. Поряд з ним існує ще аналітичний метод, згідно з яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його базової (фактичної) величини з урахуванням впливу певних чинників у плановому (розрахунковому) періоді. Такий вплив може здійснюватися через зміну обсягу виробництва та продажу, його структури, собівартості продукції і цін. Цей метод орієнтовано на велику частку відносно однотипної продукції в загальному її обсязі.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальний активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Розглянута схема обчислення величини загального прибутку за його джерелами має важливе значення для аналізу і прийняття господарських рішень. Але треба мати на увазі, що прибуток є об'єктом оподаткування. У зв'язку з цим державні органи суворо регламентують методику обчислення оподаткованого прибутку в нормативних актах. Так, згідно із Законом

України «Про оподаткування прибутку підприємств» оподатковуваний прибуток (Π_o) обчислюється за формулою

$$\Pi_o = D_v - (B_v + AB) \quad (21.4)$$

де D_v – валовий дохід за певний період;

B_v – валові витрати за той же період;

AB – сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів.

Основною складовою валового доходу є виручка від продажу продукції. У нього включають також прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій. Валові витрати – це передусім витрати на реалізовану продукцію, а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручку від їхнього продажу). Амортизаційні відрахування виокремлено із загальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів). Принципову схему використання прибутку підприємства наведено на рис. 21.3.

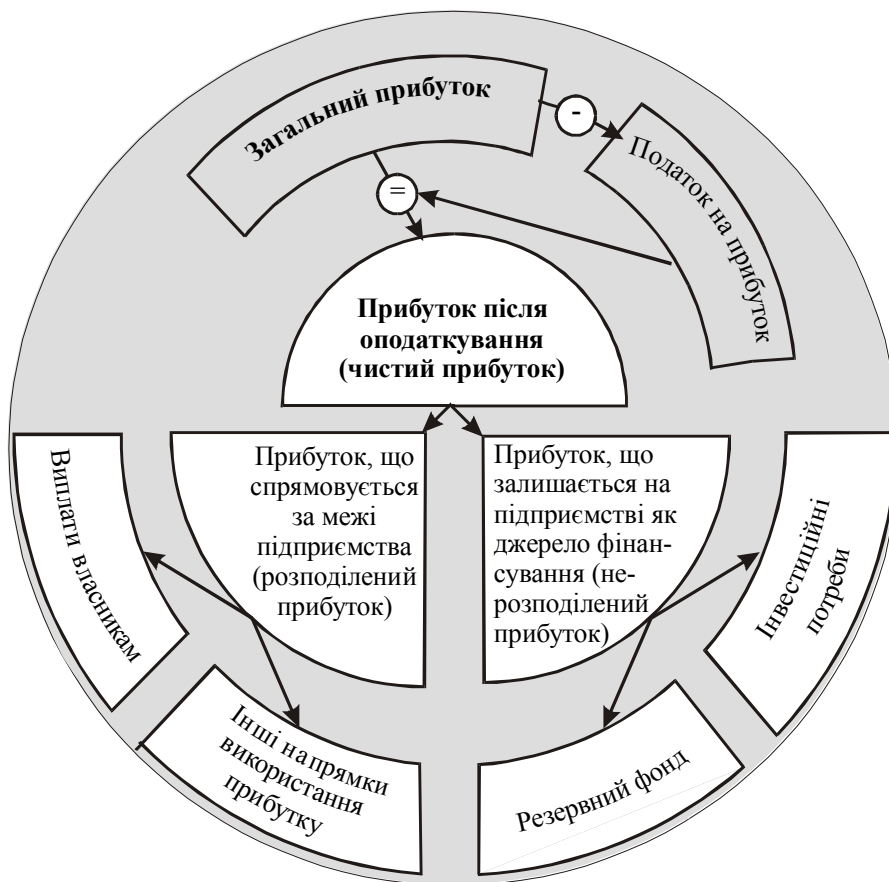


Рисунок 21.3 – Схема використання прибутку підприємства.

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципів (основних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини:

1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток);

2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств.

Цю загальну схему розподілу прибутку можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими формами. Це стосується насамперед акціонерних товариств (підприємств). Як відомо, власники акцій одержують частину корпоративного прибутку у вигляді дивідендів (доходу інвесторів на вкладений капітал). Щодо акціонерного підприємства дивіденди можна розглядати як плату за залучений від продажу акцій капітал.

Розподіл прибутку на виплату дивідендів та інвестування є фінансовою проблемою, яка істотно та неоднозначно впливає на фінансову стабільність і перспективи розвитку підприємства. Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів і високий рівень таких збільшують попит на акції та підвищують їхній ринковий курс. Водночас обмежується власне джерело фінансування, ускладнюється розв'язання завдань перспективного розвитку підприємства. Зрозуміло, що низький рівень дивідендів призводить до протилежних наслідків. З урахуванням цих обставин акціонерне товариство (підприємство) мусить вибирати таку дивідендну політику, яка відповідала б конкретним умовам його діяльності.

Основними варіантами дивідендної політики можуть бути:

- 1) виплата постійного рівня дивідендів протягом кількох років;
- 2) виплата дивідендів зі щорічним певним зростанням;
- 3) спрямування на дивіденди встановленої (нормативної) частки чистого прибутку;
- 4) виплата дивідендів із залишку прибутку після фінансування інвестиційних потреб;
- 5) виплата дивідендів не грошима, а додатковим випуском акцій.

Кожний з цих варіантів має свої переваги й недоліки і застосовується, як правило, не постійно, а в межах певного перспективного періоду з урахуванням економічної кон'юнктури та фінансового стану підприємства.

За розподілу прибутку підприємства величина дивіденду у відсотках (d) визначається за формулою

$$d = \frac{P_{\partial}}{K_{cm}} \cdot 100, \quad (21.5)$$

де P_{∂} – частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів;
 K_{cm} – статутний капітал (фонд) підприємства.

Абсолютна сума дивідендів у розрахунку на одну акцію (D) відповідно становитиме

$$D = P_{\partial} / N_a \quad (21.6)$$

де N_a – кількість акцій, що формує величину статутного капіталу (кількість проданих акцій).

Частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, визначається відповідно до вибраного варіанта дивідендної політики. Досвід зарубіжних корпорацій свідчить, що частка величини P_{∂} у чистому прибутку коливається в межах 30-70%. Якщо вона менша за 30%, то виплати вважаються заниженими, а коли її відносний розмір більший за 70% – завищеними.

21.3 Оцінка фінансового стану підприємства

Аналіз господарської діяльності базується на різноманітних підходах оцінки діяльності підприємства. Наприклад, ефективність господарської діяльності може бути проаналізована за допомогою таких показників, як виробництво продукції в натуральному та вартісному вираженні, темпи зростання продуктивності праці, фондівіддача, матеріалоемність, прибуток і фактори, що впливають на нього, а також багатьох інших. Аналіз цих показників має важливе значення при оцінці результатів діяльності підприємства. Однак сучасне підприємство, функціонуючи в ринковій економіці як суб'єкт підприємницької діяльності, має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, при якому воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати свої фінансові зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками.

Фінансово-економічний стан підприємства – це складна, інтегрована за багатьма показниками характеристика якості його діяльності. У найконцентрованішому вигляді фінансово-економічний стан підприємства можна визначити як міру забезпеченості підприємства необхідними фінансовими ресурсами і ступінь раціональності їх розміщення для здійснення ефективної господарської діяльності та своєчасного проведення грошових розрахунків за своїми зобов'язаннями.

Для аналізу фінансово-економічного стану підприємства потрібні такі джерела інформації:

форма № 1 – «Баланс підприємства»,
 форма № 2 – «Звіт про фінансові результати»,
 форма № 3 – «Звіт про рух грошових коштів»,
 форма № 4 – «Звіт про власний капітал».

В останні роки в Україні введено в дію нову форму балансу підприємства, що відповідає міжнародним стандартам здійснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Коло найважливіших показників діяльності підприємств наведено на рис. 21.4.

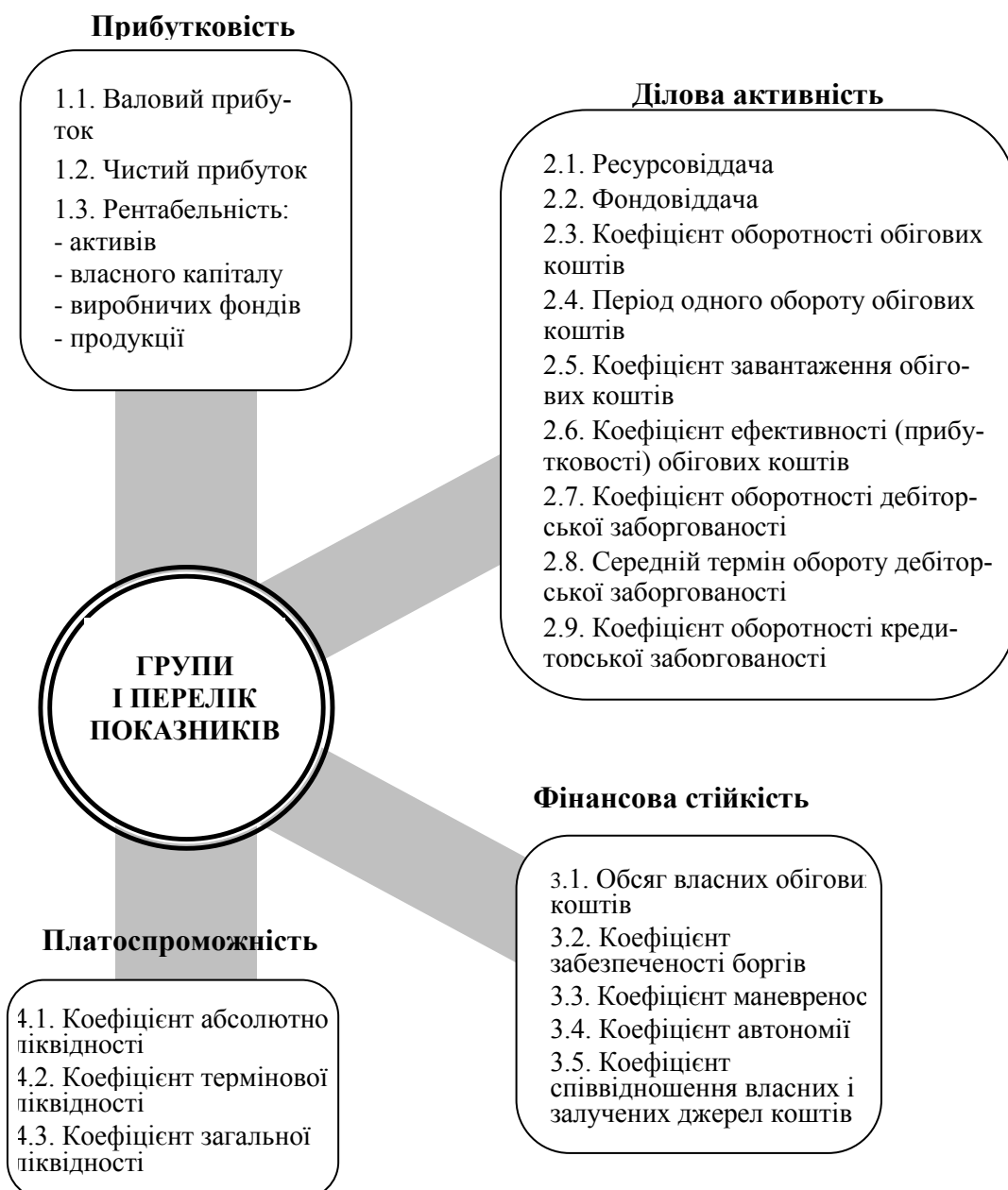


Рисунок 21.4 – Групи розрахункових показників для оцінки фінансово-економічного стану підприємства

На підставі основних показників формуються завдання аналізу фінансово-економічного стану підприємства:

- оцінка динаміки, складу і структури активів і пасивів підприємства;
- виявлення динаміки негативних статей балансу;
- аналіз ліквідності і платоспроможності підприємства;
- оцінка фінансової стійкості;
- аналіз прибутковості (рентабельності) діяльності підприємства;
- аналіз ділової активності;
- пошук напрямків покращення та стабілізації фінансово-економічного стану підприємства.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства (табл. 21.1).

Таблиця 21.1 – Показники рентабельності

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку
1. Рентабельність ресурсів (активів) підприємства за прибутком від звичайної діяльності	Частка прибутку від звичайної діяльності, що припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства	$R_{зв.д} = \frac{\Pi_{зв.д}}{A} \times 100$ <p>де $\Pi_{зв.д}$ – прибуток від звичайної діяльності підприємства (ф. 2 ряд. 190); A – середня сума активів підприємства (ф. 1 ряд. 280)</p>
2. Рентабельність ресурсів (активів) за чистим прибутком	Частка чистого прибутку, що припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства	$R_A = \frac{\text{ЧП}}{A} \times 100$ <p>де ЧП – чистий прибуток підприємства за звітний період, гр. од. (ф. 2 ряд. 220)</p>
3. Рентабельність власного капіталу	Частка чистого прибутку, що припадає на одиницю власного капіталу підприємства	$R_{в.к} = \frac{\text{ЧП}}{BK} \times 100$ <p>де BK – середня сума власного та порівняного до нього капіталу підприємства (ф. 1 ряд. 380 + 430 + 630)</p>
4. Рентабельність виробничих фондів	Частка прибутку від звичайної діяльності, що припадає на одиницю вартості виробничих фондів	$R_{в.ф} = \frac{\Pi_з}{B_{в.ф}} \times 100$ <p>де $\Pi_з$ – прибуток від звичайної діяльності; $B_{в.ф}$ – середня вартість виробничих фондів підприємства (ф. 1 ряд. 030 + 100+120)</p>
5. Рентабельність реалізованої продукції	Частка прибутку, що припадає на грошову одиницю виручки від реалізації продукції	$R_{np} = \frac{\Pi_p}{C} \times 100$ <p>де Π_p – прибуток від реалізації продукції (ф. 2 ряд. 050 – 070 – 080); C – собівартість</p>

Зазначимо, що у світовій практиці застосовують багато різних показників, за допомогою яких оцінюється фінансово-економічний стан підприємства. Розглянемо лише найпоширеніші з них, які з огляду на їх зміст і призначення розподілимо на кілька груп.

До першої групи належать *аналітичні показники майнового стану*, призначені для експрес-оцінювання стану та структури ресурсів підприємства (табл. 21.2).

Таблиця 21.2 – Показники експрес-оцінювання стану та структури ресурсів підприємства

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку
1. Частка основних засобів в активах підприємства	Частка ресурсів підприємства, що інвестована в основні засоби	$Ч_{о.з} = \frac{B_n^{о.з} - З^{о.з}}{A} = \frac{B_з^{о.з}}{A},$ <p>де $B_{п.о. з}$ – первісна вартість основних засобів на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 031); $З_{о. з}$ – сума накопиченого зношення на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 032); $B_{з.о. з}$ – залишкова вартість основних засобів на початок (кінець) періоду; A – вартість активів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 280)</p>
2. Частка оборотних виробничих фондів в оборотних активах	Частка обігових коштів підприємства, розміщених у сфері виробництва продукції	$Ч_{о.в.ф.} = \frac{B_{о.в.ф.}}{B_{о.а}},$ <p>де $B_{о. в. ф}$ – оборотні виробничі фонди на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 100 + 120 + 270); $B_{о. а}$ – оборотні активи підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 260 + 270)</p>
3. Частка оборотних виробничих активів	Частка мобільних виробничих фондів у загальній сумі ресурсів підприємства	$Ч_{о.в.} = \frac{B_{о.в.ф.}}{A}$
4. Коефіцієнт мобільності активів	Частка обігових коштів підприємства, що припадає на одиницю обігових	$K_{моб} = \frac{B_{м.а}}{B_{н.а}},$ <p>де $B_{м. а}$ – вартість мобільних активів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 260 + 270); $B_{н. а}$ – вартість немобільних активів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 080)</p>

До другої групи показників фінансово-економічного стану підприємства належать *показники його фінансової стійкості*.

Фінансова стійкість підприємства визначається його спроможністю фі-

нансувати формування своїх запасів і витрат за рахунок стабільних джерел коштів. Розглянемо основні показники фінансової стійкості (табл. 21. 3).

Таблиця 21. 3 – Показники фінансової стійкості підприємства

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку
1. Обсяг власних обігових коштів	Оборотні активи підприємства, що фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань	$BOK = (BK + ДЗ) - Вн. а,$ <p>де BK – власний і прирівняний до нього капітал підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 380 + 430 + 630); $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 480); $Вн. а$ – вартість необоротних активів на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 080)</p>
2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними обіговими коштами	Частка оборотних активів підприємства, що фінансуються за рахунок його власних обігових коштів.	$K_{з.в.к.} = \frac{BOK}{B_{о.а}},$ <p>де $B_{о.а}$ – вартість оборотних активів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 260 + 270)</p>
3. Коефіцієнт маневреності	Частка запасів (тобто матеріальних оборотних активів) у власних обігових коштах	$K_{м} = \frac{B_{зан}}{BOK},$ <p>де $B_{зан}$ – вартість запасів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 100 + 120 + 130 + 140)</p>
4. Коефіцієнт автономії	Частка власних джерел фінансування в загальній сумі джерел його коштів	$K_{авт} = \frac{BK}{П},$ <p>де $П$ – пасиви підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 640)</p>
5. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених джерел коштів	Відображує забезпеченість заборгованості власними коштами	$K_{в.к./з.к.} = \frac{BK}{ДЗ + ПЗ},$ <p>де $ДЗ$ – довгострокові зобов'язання підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 480); $ПЗ$ – поточні зобов'язання підприємства на початок (кінець) періоду (ф. 1 ряд. 620)</p>

До третьої групи належать показники, що характеризують ліквідність (платоспроможність) підприємства. Ліквідність характеризує спроможність майна підприємства швидко перетворитись на грошові кошти для негайного погашення його поточної заборгованості. Залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення на грошові кошти, розрізняють певні показники ліквідності. Розглянемо основні з них (табл. 21.4).

Рівень ліквідності підприємства залежить від його прибутковості, але однозначний зв'язок між цими показниками простежується тільки в перспективному періоді. У перспективі висока прибутковість є передумовою належної ліквідності. У короткостроковому періоді такого прямого зв'язку немає. Підприємство з непоганою прибутковістю може мати низьку ліквідність унаслідок великих виплат власникам, ненадійності дебіторів тощо. Отже, забез-

печення задовільної ліквідності потребує певних управлінських зусиль та оптимізації фінансово-економічних рішень.

Таблиця 21.4 – Показники ліквідності підприємства

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку	Нормативне значення
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абс.лікв.}$)	Частка поточної заборгованості, яку підприємство може погасити найближчим часом	$K_{абс.лікв.} = \frac{ГКЕ}{ПЗ}$ де $ГКЕ$ – грошові кошти та їх еквівалент (ф.1 р.230 + р.240); $ПЗ$ – поточні зобов'язання підприємства (ф.1 р.620)	[0,2–0,35]
2. Коефіцієнт критичної ліквідності ($K_{кр.лікв.}$)	Очікувана платоспроможність підприємства через період, що дорівнює тривалості одного обороту дебіторської заборгованості	$K_{кр.лікв.} = \frac{ГКЕ + ПФІ + ДебЗ}{ПЗ}$ де $ПФІ$ – поточні фінансові інвестиції (ф.1 р.220); $ДебЗ$ – дебіторська заборгованість (ф.1 р.150 + р.160 + р.170 + р.180 + р.190 + р.200 + р.210)	>1
3. Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) ($K_{покр.}$)	Здатність підприємства погасити поточні зобов'язання за період, що дорівнює тривалості обороту його оборотних активів	$K_{покр.} = \frac{ГКЕ + ПФІ + ДебЗ + З}{ПЗ}$ де $З$ – запаси підприємства (ф.1 р.100 + р.110 + р.120 + р.130 + р.140).	>2

Другим важливим фінансовим документом є *Звіт про фінансові результати*. У ньому міститься інформація про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Він складається з трьох розділів.

1. Фінансові результати.
2. Елементи операційних витрат.
3. Розрахунок показників прибутковості акцій.

Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, обчислюють так:

$$ЧП_A = \frac{ЧП}{K_A}, \quad (21.7)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток акціонерного товариства за звітний період (ф. 2, ряд. 220);

K_A – середньозважена кількість простих акцій товариства в обігу (ф. 2, ряд. 310).

На підставі інформації Балансу та Звіту про фінансові результати можна визначити *показники ділової активності* підприємства, тобто віддачу застосовуваних ним ресурсів та ефективність використання джерел фінансу-

вання його діяльності (табл. 21.5).

Таблиця 21.5 – Показники ділової активності підприємства

Показники	Характеристика показника	Формула розрахунку
1	2	3
1. Ресурсовіддача	Частка чистої виручки підприємства, що припадає на суму його активів	$PB = \frac{ЧВ}{A}$ <p>де $ЧВ$ – чиста виручка підприємства за звітний період (ф. 2 ряд. 035); A – середня сума активів підприємства за звітний період (ф. 1 ряд. 280)</p>
2. Фондовіддача	Частка виручки, що припадає на одиницю вартості основних засобів, і характеризує ефективність їх використання.	$\Phi B = \frac{ЧВ}{B^{0.3}_{сер}}$ <p>де $ЧВ$ – чиста виручка підприємства за звітний період (ф. 2 ряд. 035); $B_{сер}^{0.3}$ – середня вартість основних засобів підприємства за звітний період (ф. 1 ряд. 030)</p>
3. Коефіцієнт оборотності обігових коштів, оборотів	Кількість оборотів обігових коштів за звітний період	$K_{о.к.к} = \frac{ЧВ}{B_{о.к.}}$ <p>де $B_{о.к.}$ – середня вартість обігових коштів у звітному періоді (ф. 1 ряд. 260 + 270)</p>
4. Період одного обороту обігових коштів, днів	Тривалість в днях	$T_{о.к.к} = \frac{Д_k}{K_{о.к.к}}$ <p>де $Д_k$ – кількість календарних днів у звітному періоді</p>
5. Коефіцієнт завантаження обігових коштів	Частка обігових коштів у кожній грошовій одиниці, отриманій підприємством від реалізації продукції	$K_{загр} = \frac{1}{K_{о.к.к.}}$
6. Коефіцієнт ефективності (прибутковості, збитковості) обігових коштів	Прибуток (чистий) (+), збиток (+), що припадає на одну грошову одиницю обігових коштів	$K_{п.о.к} = \frac{ЧП}{B_{о.к.}}$
7. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	У скільки разів чиста виручка підприємства перевищує середню дебіторську заборгованість	$K_{о.д.з} = \frac{ЧВ}{Д_з}$ <p>де $Д_з$ – середня дебіторська заборгованість у звітному періоді (ф. 1. ряд. 150 + 160 + 170 + 180 + 190 + 200 + 210)</p>

Продовження таблиці 21.5

1	2	3
8. Середній термін обороту дебіторської заборгованості	Середній термін погашення дебіторської заборгованості	$T_{д.з} = \frac{Д_к}{K_{о.д.з}}$
9. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	У скільки разів чиста виручка підприємства перевищує його кредиторську заборгованість.	$K_{о.к.з} = \frac{ЧВ}{K_з}$, де $K_з$ – середня кредиторська заборгованість у звітному періоді (ф. 1 ряд. 540 + 550 + 560 + 570 + 580 + 590 + 600)
10. Середній термін обороту кредиторської заборгованості	Середній термін погашення кредиторської заборгованості	$T_{к.з} = \frac{Д_к}{K_{о.к.з}}$
11. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	Віддача власного капіталу підприємства, тобто визначає чисту виручку, що припадає на одиницю власного капіталу	$K_{о.в.к} = \frac{ЧВ}{ВК}$, де $ВК$ – середній розмір власного капіталу підприємства (ф. 1 ряд. 380 + 430 + 630)

На жаль, аналітична оцінка фінансового стану підприємства на базі таких коефіцієнтів не завжди є однозначною. Безумовно, зменшення частки боргів у сукупному капіталі зміцнює фінансову незалежність підприємства. Проте водночас звужуються джерела фінансування та можливості підвищення ефективності його діяльності.

Питання для закріплення матеріалу

1. Зростання ролі фінансової діяльності підприємства (організації) за ринкових умов господарювання.
2. Чинники й резерви зростання прибутку суб'єктів господарювання (підприємницьких структур).
3. Розподіл прибутку й дивідендна політика підприємства (організації).
4. Специфіка обчислення оподаткованого прибутку підприємства (організації).
5. Оптимізація структури капіталу підприємства (організації).
6. Наукова обґрунтованість методологічних підходів до визначення фінансово-економічного стану підприємства (організації).
7. Вибір стратегії стабілізації фінансово-економічного стану первинного суб'єкта господарювання.
8. Правомірність і обґрунтованість ототожнення економічних категорій ефективності та продуктивності діяльності підприємств та інших підприємницьких структур.
9. Проблеми формування, визначення й застосування узагальнюючих показників ефективності (продуктивності) діяльності суб'єктів господарю-

вання.

10. Методологічні основи визначення ефективності окремих груп заходів соціального характеру.

11. Науково-технічний та організаційний прогрес як визначальні чинники зростання ефективності виробництва на підприємстві.

12. Організаційно-економічний механізм дії внутрішніх чинників зростання ефективності виробництва (діяльності).

13. Міра і форми втручання держави в розвиток економіки за ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

14. Узагальнення передового зарубіжного та вітчизняного досвіду підвищення ефективності господарювання на підприємствах.

15. Вплив інфраструктурних інституцій (систем) на ефективність суспільного виробництва за умов ринкової економіки.

Тести до теми 21

1. Дохідність підприємства є:

- а) одним із найголовніших показників, які відображають його фінансовий стан;
- б) показником, який визначає мету підприємницької діяльності;
- в) показником, який характеризує основний результат діяльності підприємства;
- г) правильні «б» і «в»;
- д) усі відповіді правильні.

2. Дохід підприємства – це виручка:

- а) отримана від реалізації матеріальних цінностей підприємства та послуг невиробничого характеру;
- б) підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору;
- в) від реалізації виготовленої підприємством продукції;
- г) усі відповіді правильні.

3. До доходів від позареалізаційних операцій підприємства відносяться доходи від:

- а) реалізації нематеріальних активів;
- б) пайової участі в діяльності спільних підприємств;
- в) реалізації наднормованих товарно-матеріальних цінностей;
- г) усі відповіді правильні.

4. Дохід, який отримує підприємство від здачі майна в оренду, є доходом від:

- а) реалізації продукції, робіт, послуг;
- б) реалізації матеріальних цінностей і майна;
- в) позареалізаційних операцій;

г) усі відповіді неправильні.

5. Прибуток – це:

- а) виручка від підприємницької діяльності за вирахуванням матеріальних і прирівняних до них витрат;
- б) частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність;
- в) виручка від підприємницької діяльності;
- г) дохід підприємства.

6. Прибуток як основний результативний показник діяльності підприємства характеризує:

- а) винагороду за підприємницьку діяльність;
- б) розмір монопольного доходу;
- в) ефективність використання всього ресурсного потенціалу підприємства;
- г) дохід, що отримується за сприятливих умов функціонування.

7. Основною умовою одержання підприємством певної суми прибутку є:

- а) перевищення доходів над витратами;
- б) здійснення господарської діяльності в певному обсязі;
- в) задоволення попиту;
- г) усі відповіді неправильні.

8. Чистий прибуток підприємства відрізняється від прибутку від звичайної діяльності на величину:

- а) процентів за довгострокові кредити;
- б) податку на прибуток;
- в) алгебраїчної суми надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податку на надзвичайний прибуток;
- г) витрат на виконання позареалізаційних операцій.

9. Прибуток від операційної діяльності – це:

- а) виручка від реалізації продукції;
- б) грошове вираження вартості товару;
- в) різниця між обсягом реалізованої продукції у вартісному виразі (без ПДВ та акцизу) та її повною собівартістю;
- г) чистий прибуток підприємства.

10. Прибуток, який залишається у розпорядженні підприємства, не може бути використаним на:

- а) розвиток підприємства;
- б) стимулювання праці робітників підприємства;
- в) оплату поточних витрат підприємства;
- г) виплату дивідендів за цінними паперами.

11. З метою підвищення прибутковості підприємству необхідно (за умов конкуренції):

- а) підвищити обсяг виробництва продукції та зменшити її собівартість;
- б) підвищувати якість продукції та ціни на неї;
- в) застосовувати нові технології виробництва продукції;
- г) правильно «а» і «б»;
- д) правильно «а» і «в»;
- е) усі відповіді правильні.

12. Рентабельність – це:

- а) частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства;
- б) відносний показник ефективності діяльності підприємства;
- в) різниця між виручкою та прямими витратами;
- г) відношення валових витрат на виробництво до обсягу товарної продукції.

13. Рентабельність підприємства – це:

- а) одержуваний підприємством прибуток;
- б) відносна дохідність або прибутковість, що вимірюється у відсотках до витрат коштів або капіталу;
- в) відношення прибутку до середньої вартості основних фондів та оборотних коштів;
- г) прибуток на 1 грн обсягу реалізованої продукції.

14. Рентабельність окремих видів продукції обчислюється як відношення:

- а) прибутку, що включається в ціну виробу, до ціни виробу;
- б) прибутку від операційної діяльності до виручки від реалізації;
- в) прибутку від звичайної діяльності до середньої вартості майна підприємства;
- г) прибутку від звичайної діяльності до середньої вартості основних фондів підприємства.

15. Рентабельність продукції визначається як співвідношення:

- а) прибутку від звичайної діяльності до обсягу реалізації продукції;
- б) прибутку від операційної діяльності та виручки від реалізації (без ПДВ та акцизу);
- в) прибутку від звичайної діяльності та середньої вартості майна підприємства;
- г) прибутку від звичайної діяльності та середньої вартості основних фондів та оборотних коштів.

16. Рентабельність сукупних активів характеризує активність викорис-

тання:

- а) оборотних коштів;
- б) основних фондів підприємства;
- в) усього наявного майна підприємства;
- г) активів підприємства, створених за рахунок власних коштів.

17. Рентабельність власного капіталу – це відношення:

- а) прибутку від звичайної діяльності до власного капіталу;
- б) чистого прибутку до власного капіталу;
- в) валового прибутку до власного капіталу;
- г) прибутку (до сплати процентів за кредит) до власно-капіталу.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Відомі наступні дані про роботу підприємства у звітному році: випущено продукції на суму 240 тис. грн. загальною собівартістю 182 тис. грн.; залишки готової продукції на складах на початок року становили 20 тис. грн., а на кінець року зменшились на 9 %; протягом року було реалізовано продукції підсобного господарства на суму 18 тис. грн. за умов собівартості 15,8 тис. грн.; одержано грошових коштів у вигляді сплачених штрафів за порушення договірної дисципліни на суму 3,8 тис. грн.; мали місце збитки від інших позареалізаційних операцій на суму 3,95 тис. грн.; погашено проценти за банківський кредит у сумі 2,2 тис. грн.; погашено заборгованість за енергоносії в сумі 8,3 тис. грн.; прибуток оподатковувався заставкою 30 % .

Визначити величину фонду споживання і фонду нагромадження підприємства, якщо вони формуються у співвідношенні 3:1.

Розв'язання:

1. Для обчислення прибутку від операційної діяльності визначимо обсяг реалізованої протягом року продукції:

$$PP = 240 + (20 - 20 \times 0,91) = 241,8 \text{ тис. грн.}$$

2. Обсяг собівартості в обсязі випущеної продукції ($C_{вп}$) становить:

$$C_{вп} = \frac{182}{240} \times 100 = 75,8\%,$$

тоді собівартість реалізованої продукції ($C_{рп}$) дорівнює:

$$C_{рп} = 241,8 \times 0,758 = 183,28 \text{ тис. грн}$$

3. Прибуток від операційної діяльності розраховується за формулою:

$$Po = BP - ПДВ - AZ - Cв + Доп.ін - АВ - Вз - Воп.ін,$$

де BP – виручка від реалізації продукції підприємства;

$ПДВ$ – податок на додану вартість;

AZ – акцизний збір;

$Cв$ – виробнича собівартість реалізованої продукції;

$Доп.ін$ – інші операційні доходи;

AB – адміністративні витрати;

$Bз$ – витрати на збут;

$Воп.ін$ – інші операційні витрати.

У нашому прикладі формула матиме вигляд:

$$По = ВР - Вв + Доп.ін.$$

Тоді:

$$По = 241,8 - 183,28 + (18 - 15,8) + 3,8 = 64,52 \text{ тис. грн.}$$

4. Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування розраховується за формулою:

$$Пзо = По + Дк + Дф + Дін - Вф - Вк - Він,$$

де $Дк$ – доход від участі в капіталі;

$Дф$ – інші фінансові доходи;

$Дін$ – інші доходи;

$Вф$ – фінансові витрати;

$Вк$ – втрати від участі в капіталі;

$Він$ – інші витрати.

У нашому прикладі формула матиме вигляд:

$$Пзо = По - Вф - Він$$

$$Пзо = 64,52 - (2,2 + 8,3) - 3,95 = 50,07 \text{ тис. грн.}$$

5. Прибуток від звичайної діяльності (у нашому прикладі він буде дорівнюватиме чистому прибутку) розраховується за формулою:

$$Пз = Пзо - ПП,$$

де $ПП$ – сума податку на прибуток.

$$\text{Тоді } Пз = 50,07 - (50,07 \cdot 0,3) = 35,05 \text{ тис. грн}$$

Ця сума підлягає розподілу на підприємстві.

Величина фонду нагромадження (Φ_n) становитиме:

$$\Phi_n = \frac{35,05}{4} = 8,8 \text{ тис. грн}$$

Величина фонду споживання (Φ_c):

$$\Phi_c = 8,8 \cdot 3 = 26,3 \text{ тис. грн.}$$

Задача 2. Розрахувати показники рентабельності, що задані в таблиці

Таблиця – Вихідні дані для розрахунку показників рентабельності

Виріб	Річний обсяг реалізації, т	Повна собівартість виробу, грн	Відпускна ціна, грн	Вага виробу, кг
А	70	0,63	0,75	0,9
Б	62	0,49	0,55	1,0
В	35	0,43	0,50	0,5
Г	10	0,23	0,30	0,2

Середньорічна вартість основних фондів 145 тис. грн, оборотних коштів 20,5 тис. грн.

Розв'язання:

За наведеними даними можна обчислити рентабельність окремих виробів, рентабельність продукції і загальну рентабельність виробництва.

1. Рентабельність окремих виробів обчислюємо за формулою:

$$R_{np} = \frac{\Pi_p}{C} \times 100,$$

де Π_p – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг);
 C – собівартість.

$$R_{(A)} = \frac{0,75 - 0,63}{0,63} \times 100 = 19,04\%,$$

$$R_{(B)} = \frac{0,55 - 0,49}{0,49} \times 100 = 12,24\%,$$

$$R_{(B)} = \frac{0,50 - 0,43}{0,43} \times 100 = 16,28\%,$$

$$R_{(Г)} = \frac{0,30 - 0,23}{0,23} \times 100 = 30,43\%.$$

2. Для обчислення рентабельності продукції пекарні слід розрахувати виручку від реалізації продукції (BP) та собівартість реалізованої продукції (C):

$$BP = 0,75 \times \frac{7000}{0,9} + 0,55 \times \frac{6200}{1,0} + 0,5 \times \frac{3500}{0,5} + 0,3 \times \frac{10000}{0,2} = 1424333 \text{ грн},$$

$$C = 0,63 \times \frac{7000}{0,9} + 0,49 \times \frac{6200}{1,0} + 0,43 \times \frac{3500}{0,5} + 0,23 \times \frac{10000}{0,2} = 120980 \text{ грн}.$$

Прибуток від операційної діяльності дорівнюватиме: $\Pi_o = 1424333 - 120980 = 21453$ грн.

Рентабельність продукції розраховується наступним чином:

$$R = \frac{21453}{120980} \times 100 = 17,73\%,$$

де $C = C_v$.

1. Загальна рентабельність виробництва розраховується за формулою:

$$R_{в.ф} = \frac{\Pi_z}{B_{в.ф}} \times 100,$$

де Π_z – прибуток від звичайної діяльності (у нашому прикладі дорівнює прибутку від операційної діяльності);

$B_{в.ф}$ – середня вартість виробничих фондів підприємства.

ТЕМА 22 ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

22.1 Вартісна оцінка результатів використання нових засобів і предметів праці

До груп технічних новин і нововведень, стосовно яких визначаються й оцінюються економічна та інші види ефективності, належать створення, виробництво та використання нових або модернізація (поліпшення експлуатаційних характеристик) існуючих засобів праці (машин, устаткування, будівель, споруд, передавальних пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії) і споживання (продукції для безпосереднього задоволення потреб населення), технологічних процесів, включаючи винаходи й раціоналізаторські пропозиції.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень служить економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величину економічного ефекту можна і треба обчислювати в одній із двох форм – народногосподарській (загальний ефект за умов використання нововведень) і внутрішньогосподарській (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається через порівнювання результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їхню розробку, виробництво і споживання; він відбиває ефективність тієї чи тієї групи технічних нововведень з погляду їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект, що обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука – виробництво – експлуатація (споживання)», дає змогу оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів. Перша форма економічного ефекту як оцінний показник використовується на стадіях обґрунтування доцільності розробки та наступної реалізації нових технічних рішень і вибору найліпшого варіанта таких, а друга – у процесі реалізації новин (нововведень), коли вже відомі ціни на нову науково-технічну продукцію та обсяги її виробництва. Незважаючи на відмінності між двома формами виразу економічного ефекту $E_{m_{н2}}$ (народногосподарського – $н2$, внутрішньогосподарського – $в2$), способи їхнього обчислення є ідентичними; вони визначаються як різниця між результатами (продукцією, роботою, послугами у вартісній оцінці) і витратами на досягнення таких за певний розрахунковий період T , тобто

$$E_{m_{н2(в2)}} = PT - VT \quad (22.1)$$

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати й витрати за кожний його рік треба визначати з урахуванням чинника часу, тобто приводити до одного моменту часу – розрахункового року за допомогою спеціального коефіцієнта приведення α , що обчислюється за формулою

$$\alpha t = (1 + EN)tp - t, \quad (22.2)$$

де EN – норматив приведення різночасних витрат і результатів ($EN=0,1$);

tp – розрахунковий рік;

t – рік, за який витрати і результати приводяться до розрахункового року.

З урахуванням чинника часу народногосподарський економічний ефект від технічних нововведень дорівнює:

де $Pt - Bt$ – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду;

$tn - tk$ – відповідно початковий і кінцевий роки розрахункового періоду.

Початковий рік розрахункового періоду – це рік початку фінансування розробки технічних новин, включаючи проведення наукових досліджень. Кінцевим роком розрахункового періоду заведено вважати момент завершення всього життєвого циклу технічного нововведення, що охоплює розробку, освоєння виробництвом і використання в народному господарстві. Він може визначатись нормативними (очікуваними) строками оновлення продукції або засобів праці з урахуванням їхнього техніко-економічного старіння.

Загальні результати технічних нововведень визначаються як сума основних (Pt^o) і супровідних (Ptc) результатів:

$$Pm = Pt^o + Ptc. \quad (22.3)$$

Основні результати обчислюються за формулами:

для засобів тривалого користування – $Pt^o = Ct \cdot Vt \cdot Wt$

для нових предметів праці – $Pt^o = Ct \cdot Vt : Dt$

де Ct – ціна одиниці продукції (з урахуванням ефективності її застосування), що її виробляють за допомогою нових засобів праці або предметів праці в році t ;

Vt – обсяг застосування нових засобів праці або предметів праці в році t ;

Wt – продуктивність засобів праці в році t ;

Dt – витрата предметів праці на одиницю продукції, що виготовляється з використанням цих предметів у році t .

До супровідних результатів належать додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства (наприклад, запровадження нових видів транспортних засобів може зумовити додаткову економію на складах та перевалочних базах завдяки скороченню запасів вантажів, а використання нових засобів автоматизації – зменшення обсягу незавершеного виробництва тощо), а також економічна оцінка соціальних і екологічних наслідків реалізації технічних нововведень.

Сумарні витрати на реалізацію технічного нововведення за розрахунковий період включають витрати на виробництво ($VT_{вир}$) та використання ($VT_{вик}$) продукції, тобто

$$Vt = VT_{вир} + VT_{вик} \quad (22.4)$$

До складу поточних включаються витрати, що враховуються згідно з чинним на підприємствах порядком калькулювання собівартості продукції, а до одночасних – капітальні вкладення та інші витрати одномоментного характеру. Зокрема, до них відносять витрати на: науково-дослідні, конструкторсько-технологічні і проектні роботи; освоєння виробництва і доробку дослідних зразків продукції; придбання устаткування, його транспортування, монтаж і налагодження; спорудження нових або реконструкцію діючих будівель та інших елементів нерухомих основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури; поповнення оборотних коштів, котре зв'язане з реалізацією технічного нововведення; кошти, потрібні для запобігання негативним соціальним, екологічним та іншим наслідкам.

Наявність народногосподарського економічного ефекту від того чи того технічного нововведення не завжди свідчить про доцільність його використання. Таке може трапитись у разі, коли економічно вигідне для народного господарства в цілому нове технічне рішення призводить до погіршення певних економічних показників діяльності окремих наукових організацій або підприємств, причетних до відтворювального циклу «наука – виробництво – експлуатація (споживання)».

Тому необхідно завжди визначати не лише загальну величину економічного ефекту, а й ту його частку, яку має одержати кожний з учасників процесу створення й реалізації технічного нововведення, тобто обчислювати внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект.

За умов функціонування ринкових економічних відносин між контрагентами виробництва для оцінки внутрішньогосподарського (комерційного) економічного ефекту від створюваних технічних новин і використовуваних технічних нововведень можна застосовувати показник прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації); його обчислюють за формулою

$$Пt = Pt - Ct - Vt, \quad (22.5)$$

де $Пt$ – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації) у році t ;

Pt – виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного (споживчого) призначення в році t за ринковими (іншими застосовуваними) цінами;

Ct – собівартість продукції в році t

Vt – загальна сума виплат з балансового прибутку підприємства (наукової організації) та податків у році t .

З метою більш глибокого економічного аналізу ефективності технічних новин (нововведень) варто обчислювати й оцінювати також інші похідні вимірники – коефіцієнт ефективності одночасних витрат (внутрішню норму ефективності), строк їхньої окупності тощо.

За сучасних умов розбудови соціально орієнтованої економіки стає можливим і необхідним принципово новий підхід до визначення ефективності технічних новин і нововведень. Його суть полягає у визнанні безумовної пріоритетності критеріїв соціальної ефективності й екологічної безпеки об'єктів технічних новин і нововведень щодо критерію економічної ефективності. Процедурний механізм порівнювання й вибору найліпшого з можливих варіантів технічних нововведень здійснюється у певній послідовності.

По-перше, проводиться ранжирування цілей розробки, виробництва й використання об'єктів технічних новин; до вищого рангу відносять соціальні цілі та вимоги екологічної безпеки, до нижчого – максимізацію економічної ефективності.

По-друге, можливі варіанти технічних новин однакового функціонального призначення проходять перевірку на відповідність соціальним цілям і вимогам екологічної безпеки, що їх зафіксовано в державних і міжнародних стандартах, а також у цільових нормативах соціального характеру, – якщо новини не відповідають таким цілям і вимогам, то вони мають бути відхилені незалежно від рівня їхньої економічної ефективності.

По-третє, на кінцевій стадії процесу порівняння й вибору треба розглядати тільки соціальне й екологічно допустимі (і в цьому розумінні – ефективні) варіанти технічних новин чи нововведень; найліпший з них визначається вже за економічним критерієм.

Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень. З огляду на особливості оцінки ефективності всю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу – організаційні нововведення, здійснення яких потребує певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу – ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що належать до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, що веде до необхідності його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюються так само, як і нових технічних рішень. Водночас слід ураховувати дуже важливу обставину – до складу поточних витрат треба включати додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції в процесі їхнього транспортування і зберігання.

Ефективність безвартних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації та оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму – організаційних структур управління, систем планування й фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають здебільшого на підставі об-

числення економії поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. У кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї чи тієї групи безвитратних організаційних рішень.

Вартісну оцінку результатів використання виготовлених впродовж кількох років нових засобів праці здійснюють шляхом перемножування ціни і продуктивності одиниці та обсягу їх щорічного використання в усіх сферах. При цьому задля безпомилкового визначення обсягу використання нових засобів праці за роками розрахункового періоду доцільно побудувати спеціальну таблицю із зазначенням років їх експлуатації і сфер використання. Вартісна оцінка результатів використання нових предметів праці зводиться до визначення сукупного обсягу виробництва відповідної кількості продукції у вартісному виразі у всіх сферах застосування.

Методично розрахунки здійснюються у такій послідовності:

1) обчислюють можливий обсяг виробництва продукції з нових предметів праці за сферами використання шляхом ділення обсягу застосування нових предметів праці за певний рік на нормативну величину їх витрати на один виріб;

2) визначають вартісну оцінку основних результатів використання нових предметів праці множенням ціни одиниці продукції на річний обсяг її виготовлення за кожною сферою застосування;

3) здобуті результати розрахунків за сферами використання нових матеріалів підсумовують і таким чином визначають шуканий показник.

Основним показником ефективності переважної більшості об'єктових напрямів науково-технічного прогресу слугує річний економічний ефект. Методичний підхід до його визначення диференціюють залежно від груп заходів у галузі науково-технічного прогресу. Розрахунок річного економічного ефекту від механізації та автоматизації виробництва, застосування нових технологічних процесів, що забезпечують економію виробничих ресурсів за умови випуску однотипної продукції, здійснюють за формулою різниці зведених витрат

$$E_{cp} = (Z_1 - Z_2)A_2, \quad (22.6)$$

де Z_1, Z_2 – зведені витрати на виготовлення одиниці продукції за допомогою відповідно базової (індекс «1») і нової (індекс «2») техніки чи технології;

A_2 – річний обсяг виробництва продукції (виконання роботи) за допомогою нового заходу науково-технічного спрямування, од.

Для розрахунків *річного економічного ефекту від виробництва і використання нових засобів праці* застосовують модифіковану формулу різниці зведених витрат, що враховує коефіцієнти зростання продуктивності k_{zn} і зміни довговічності (строку служби) k_{zn} нового засобу праці порівняно з базовим, а також економію споживача за весь строк експлуатації нового засобу праці E_c . Ця формула має такий вигляд

$$E_{ep} = (3_1 k_{3n} k_t - 3_2 + E_c) A_2, \quad (22.7)$$

де A_2 – річний обсяг виробництва нового засобу праці.

При цьому величину E_c розраховують за формулою чистої економії експлуатаційних витрат

$$E_c = (B_1^{екс} - B_2^{екс}) - E_n (K_2^c - K_1^c), \quad (22.8)$$

де $B_1^{екс}$, $B_2^{екс}$ – річні експлуатаційні витрати споживача за умови використання відповідно базового (індекс «1») і нового (індекс «2») засобів праці у розрахунку на обсяг продукції (роботи), вироблюваної (виконуваної) за допомогою нового засобу праці;

K_2^c , K_1^c – сукупні капітальні вкладення споживача за умови використання базового і нового засобів праці;

E_n – нормативний (прийнятний) коефіцієнт ефективності (прибутковості, рентабельності) інвестиційних ресурсів споживача нового засобу праці.

При визначенні *річного економічного ефекту від виробництва і використання нових предметів праці* застосовують модифіковану формулу різниці зведених витрат

$$\mathcal{E}_p = (3_1 \frac{q_1^{нб}}{q_2^{нб}} - 3_2 + E_{нс}) A_2, \quad (22.9)$$

де $q_1^{нб}$, $q_2^{нб}$ – питома витрата відповідно базового і нового предмета праці на одиницю вироблюваної споживачем продукції;

$E_{нс}$ – питома економія поточних і капітальних витрат споживача в розрахунку на одиницю споживаного нового предмета праці;

A_2 – річний обсяг виробництва нового предмета праці.

Річний економічний ефект від вироблення нової кінцевої продукції підвищеної якості й конкурентоспроможної на ринку, включаючи товари споживчого призначення, можна визначити за формулою.

На госпрозрахунковому рівні річний економічний ефект визначають окремо у продуцента і споживача технічних новин, а також *народногосподарський (сукупний) економічний ефект*, що являє собою алгебраїчну суму ефектів виробника і споживача нової техніки й технології. Для повнішої (комплексної) оцінки ефективності технічних новин і нововведень можна використовувати, крім річного економічного ефекту, інші окремі показники: річну чи загальну економію відокремлених видів за поточними і капітальними витратами, зростання продуктивності праці, зниження трудомісткості виробів, вивільнення працівників, коефіцієнт (індекс) прибутковості чи термін окупності інвестиційних ресурсів як обернені вимірники тощо. При цьому останні два показники (коефіцієнт прибутковості і термін окупності інвестицій) дозволяють розраховувати на основі не грошового потоку, а прибутку (валового, чистого). Насамкінець варто виокремити необхідність у відповід-

них випадках визначення соціального ефекту від виробництва та застосування нових засобів і предметів праці, товарів споживацького призначення, підвищення рівня екологізації виробництва. У загальну вартісну оцінку соціального ефекту можна включати в першу чергу такі його складові елементи, як економія фонду заробітної плати внаслідок усунення важких умов праці, зменшення витрат на оплату листків непрацездатності, скорочення обсягу капітальних вкладень в охорону праці.

Рівень спеціалізації виробничого підприємства (об'єднання, корпорації) тієї або іншої галузі народного господарства визначається *коефіцієнтом спеціалізації*, що розраховують як частку основної (профільної) продукції в загальному обсязі товарної продукції відповідного суб'єкта господарювання. При цьому важливо зазначити, що основною (профільною) вважають ту продукцію, заради виробництва якої створювали (будували) спеціалізоване підприємство певної галузевої підпорядкованості. Об'єктивно обумовлений спеціалізацією виробництва рівень розвитку кооперування даного підприємства з іншими використовується *коефіцієнт кооперування*, що характеризує частку купованих напівфабрикатів і комплектуючих виробів у повній собівартості товарної продукції підприємства-виробника.

Оптимальний розмір підприємства (об'єднання), економічна ефективність розвитку спеціалізації, кооперування і комбінування виробництва визначають на базі показника загальних (питомих) зведених витрат з урахуванням додаткових чинників (транспортних витрат, вартості витрат сировини й матеріалів, капітальних вкладень у суміжні галузі й інфраструктуру). З огляду на це формула зведених витрат Z_{36}^{on} для вибору (обґрунтування) оптимальних розмірів підприємства має вигляд:

$$Z_{36}^{on} = C_i + B_{mi} + Q_i + E_n(K_i^1 + K_i^2 + K_i^3 + K_i^4) \rightarrow \min \quad (22.10)$$

де B_{mi} – транспортні витрати на доставку сировини (матеріалів) для виробництва й готової продукції споживачам;

Q_i – вартість витрат сировини (матеріалів) і готової продукції у процесі транспортування й зберігання;

K_i^1 – капітальні вкладення (інвестиції) у створення (спорудження) підприємства і-го розміру;

K_i^2, K_i^3, K_i^4 – додаткові інвестиційні ресурси у водопостачання, комунікаційні системи й очисні споруди, транспорт.

Для визначення економічної ефективності концентрації, спеціалізації, кооперування і комбінування виробництва обчислюють загальний річний економічний ефект E_{ep} у вигляді різниці зведених витрат з урахуванням транспортних витрат до (індекс «1») й після (індекс «2») підвищення рівня розвитку відповідної суспільної форми організації виробництва в розрахунку на річний обсяг випуску продукції ($ВП_2$) після проведення заходів щодо розвитку тієї або іншої форми організації виробництва за формулою

$$E_{ep} = [(C_1 + B_{m1} + E_n K_1) - (C_2 + B_{m2} + E_n K_2)] ВП_2 \quad (22.11)$$

При цьому враховують також поодинокі оцінні показники: відносне збільшення обсягу виробництва, приріст прибутку, зростання продуктивності праці, фондівддачі й рентабельності продукції, абсолютне і відносне зменшення окремих елементів поточних витрат.

Визначення економічної ефективності диверсифікації виробництва, яка стає однією з поширених форм його організації за умови посилення конкуренції продуцентів на ринку, має базуватися на обчисленні кількох взаємопов'язаних показників: зростання обсягу виручки від реалізації диверсифікованої продукції, приріст валового і чистого прибутку, коефіцієнт прибутковості й термін окупності інвестицій у подальший розвиток диверсифікації виробництва. При цьому варто наголосити, що розрахунки коефіцієнта прибутковості й терміну окупності повинні обов'язково здійснюватися з використанням дисконтованих (зведених до теперішньої вартості) щорічних інвестицій та грошових потоків.

Інтегральний коефіцієнт організаційно-технічного рівня виробництва визначають застосуванням двох розрахункових операцій. Під час першої з них розраховують окремо коефіцієнт технічного й організаційного рівня виробництва ($k_{трв}$, $k_{орв}$) за формулою:

$$k_{m(o)pv} = \sum_{i=1}^n q_{ei} \frac{\Pi_{pi}}{\Pi_{ni}}, \quad (22.12)$$

де q_{ei} – коефіцієнт вагомості i -го показника певної їх сукупності, що відібрані для визначення технічного та організаційного рівня виробництва;

Π_{ni} , Π_{pi} – відповідно нормативне і розрахункове за конкретний рік значення i -го показника технічного чи організаційного рівня виробництва;

n – кількість показників у групі, що використовують для визначення окремо технічного та організаційного рівня виробництва.

Друга розрахункова операція зводиться до безпосереднього визначення шуканого інтегрального коефіцієнта організаційно-технічного рівня виробництва шляхом середньозваженої інтеграції коефіцієнтів, що характеризують окремо технічний та організаційний рівень виробництва, на основі заданої їх вагомості.

22.2 Загальні положення методології визначення ефективності виробничих і фінансових інвестицій

Методика оцінки ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень). *Ефективність виробничих інвестицій* (капітальних вкладень) характеризує економічні, соціальні або інші результати і господарську доцільність їхнього здійснення. Основою оцінки доцільності капітальних витрат служить порівнювання вигідності того чи того проекту за умови обмеженості капіталу як ресурсу та забезпечення найбільших прибутків через реалізацію найліпшого з кількох варіантів (проектів) інвестицій.

Офіційна методика оцінювання ефективності (доцільності) капітальних вкладень передовсім визначає загальні положення. Найбільш суттєвими з них є такі.

По-перше, розрахунки економічної ефективності капітальних вкладень застосовуються за: розробки різних проектних і планових (прогнозних) документів; оптимізації розподілу реальних інвестицій за різними формами відтворення основних фондів; оцінювання ефективності витрачання власних фінансових коштів підприємства.

По-друге, у розрахунках визначають загальну економічну ефективність як відношення ефекту (результату) до суми капітальних витрат, що зумовили цей ефект. Витрати та результати обчислюють з урахуванням чинника часу. На підприємствах економічним ефектом капітальних вкладень служить приріст прибутку (госпрозрахункового доходу).

По-третє, з метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності капітальних вкладень, виявлення резервів її підвищення використовують систему показників – узагальнених і поодиноких. До узагальнених показників належать період окупності капітальних витрат (кількість років або місяців, за які відшкодовуються початкові інвестиції) та питомі капітальні вкладення (у розрахунку на одиницю приросту виробничої потужності або продукції) – капіталомісткість. Окрім узагальнених до системи входять такі поодинокі показники, що підлягають спільному комплексному аналізу: продуктивність праці; фондівдача; матеріаломісткість (енергоємність), собівартість, якість і технічний рівень продукції; тривалість інвестиційного циклу; величина соціального ефекту (як порівняти із соціальними нормативами); показники, що характеризують поліпшення стану навколишнього середовища.

По-четверте, за визначення ефективності капітальних вкладень має бути виключений вплив на сумарний ефект так званих не інвестиційних чинників, тобто заходів, здійснення яких не потребує капітальних вкладень. Це означає, що з одержаного підприємством загального ефекту (прибутку) треба вилучати ефект від повнішого використання введених раніше виробничих потужностей, збільшення коефіцієнта змінності роботи устаткування, запровадження прогресивних форм організації виробництва, праці та управління, підвищення професійної підготовки й майстерності персоналу тощо.

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва й соціальної інфраструктури. З огляду на це заведено розрізняти *загальну* (абсолютну) та *порівняльну* (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень. *Абсолютна ефективність капітальних витрат* показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи тому підприємстві, її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та інші) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розра-

хунки порівняльної ефективності здійснюють з метою визначення ліпшого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва. Абсолютна й порівняльна ефективність реальних інвестицій взаємозв'язані. Визначення найбільш доцільного проекту (варіанта капітальних вкладень) базується на зіставленні показників абсолютної їхньої ефективності, а аналіз останньої здійснюється порівнянням нормативних, запланованих чи фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають абсолютну ефективність інвестицій: перший (прямий) – коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат E_p ; другий (обернений до нього) – період (строк) окупності капітальних вкладень ($T_p = 1/E_p$).

Коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) обчислюють за співвідношеннями: для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств

$E_p = \text{приріст прибутку (зниження собівартості)} / \text{капітальні вкладення для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються}$

$E_p = \text{загальна сума прибутку} / \text{корисна вартість проекту}$

Приріст прибутку визначається як різниця величини прибутку за останній рік попереднього та розрахункового періодів (на сільськогосподарських підприємствах – як середньорічний приріст прибутку), а капітальні вкладення враховуються сумарно за порівняними цінами без будь-яких вирахувань.

Розрахункові значення коефіцієнтів E_p треба порівняти з нормативним коефіцієнтом E_n , що встановлюється централізовано

Проект (варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли $E_p \geq E_n$

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих зведених витрат Z за формулою

$$Z = C_i + E_n K_i \rightarrow \min \quad (22.13)$$

де C_i – поточні витрати (собівартість) за i -м проектом (варіантом);

K_i – капітальні вкладення за i -м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найліпшим з економічного погляду. Однак треба враховувати, що порівнянню підлягають лише проекти, які відповідають вимогам соціальних і техніко-економічних нормативів, охорони навколишнього середовища та техніки безпеки.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вони (вкладення) здійснюються одноразово в повному обсязі. Насправді порівнювані проекти часто відрізняються один від одного саме розподілом інвестицій за термінами їхнього здійснення або тривалістю створення виробничих об'єктів. Тому економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням чинника часу, тобто проводять

розрахунок впливу неодноразовості капітальних витрат на їхню ефективність. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α , який обчислюється за формулою

$$A = 1 / (1 + hn)^{t-1}, \quad (22.14)$$

де hn – норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;
 t – період приведення (рік).

Розраховані за формулою (22.15) коефіцієнти α мають такі значення для відповідних років: першого – 1,0; другого – 0,926; третього – 0,857; четвертого – 0,793; п'ятого – 0,734; шостого – 0,680; сьомого – 0,630; восьмого – 0,583; дев'ятого – 0,540; десятого – 0,5.

Існують певні особливості визначення ефективності капітальних вкладень на окремих стадіях і напрямках інвестиційно-відтворювального циклу. За здійснення проектно-кошторисних робіт ефективність капітальних вкладень має визначатись з урахуванням кінцевого їхнього результату – якості проектних рішень. Для досягнення належного рівня ефективності реальних інвестицій проводяться вибір та економічне обґрунтування найліпших варіантів проектних рішень. За реалізованими проектами розраховують питомі капітальні витрати на проектування, порівнюють останні з нормативами або аналогами з урахуванням періоду їхньої окупності.

Для розрахунків ефективності інвестування технічного переозброєння або реконструкції підприємства використовують додаткові показники – умовне вивільнення працівників та економія матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів. Якщо метою технічного переозброєння (реконструкції) є поліпшення якості продукції, то економічним результатом інвестицій може бути збільшення прибутку виробника та споживчого попиту. За проведення цієї форми відтворення основних фондів з метою організації виробництва продукції оновленої номенклатури економічні показники інвестування технічного переозброєння (реконструкції) мають бути зіставлені з аналогічними показниками ефективності спорудження нового підприємства.

Розрахунки ефективності інвестування нового будівництва або розбудови діючих підприємств треба проводити з обов'язковим порівнянням економічної результативності технічного переозброєння (реконструкції) відповідних виробничих об'єктів. У процесі порівнювання показників ефективності необхідно враховувати весь обсяг капітальних вкладень, включаючи витрати на створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також втрати від «заморожування» інвестицій.

Економічну ефективність капітальних вкладень природоохоронні об'єкти визначають порівнянням досягнутого ефекту від збереження чи поліпшення екологічного стану довкілля або зменшення його забруднення і капітальних витрат на створення (розвиток) таких об'єктів. За проектування таких об'єктів вибір найліпшого технічного рішення з кількох можливих здійснюється з урахуванням чинника часу. Для визначення повного ефекту від

здійснення природоохоронних заходів необхідно враховувати можливе поліпшення стану довкілля на всій території, де мають місце негативні наслідки порушення екологічної рівноваги.

Викладена методика визначення ефективності капітальних вкладень дає змогу відібрати найліпші проекти (варіанти) за мінімальною величиною зведених витрат (собівартість обсягу товарної продукції плюс середні щорічні капітальні вкладення в межах періоду (їхньої нормативної окупності) та визначити загальну економічну ефективність здійснюваного проекту через обчислення очікуваного (фактичного) коефіцієнта прибутковості інвестування. Проте широке застосування такої методики істотно ускладнює чи навіть унеможлиблює об'єктивну оцінку доцільності капіталовкладень за умов розвинутих ринкових відносин. Це пояснюється тим, що вона:

- 1) ґрунтується на показнику зведених витрат, який є штучно сконструйованим і реально не існує в практиці господарювання;
- 2) лише частково враховує чинник часу (зміну вартості грошей у часі);
- 3) ігнорує амортизаційні відрахування як джерело коштів і тим самим обмежує грошові потоки лише чистими доходами;
- 4) не враховує існуючі в ринковій економіці господарський ризик та інфляцію.

З огляду на ці міркування виникає нагальна потреба в застосуванні дещо інших методичних основ оцінки доцільності виробничих інвестицій. Такі методичні основи мають бути позбавлені вад, властивих офіційній методиці, і завдяки цьому більш пристосовані до реальних ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

Передовсім треба домовитись про однозначне розуміння і тлумачення нових (раніше не використовуваних) фінансово-економічних термінів: початкові інвестиції, грошовий потік, дисконтна ставка, теперішня вартість майбутніх надходжень (доходів), внутрішня ставка доходу, господарський ризик.

Початкові інвестиції (початкова вартість проекту) – це реальна вартість проекту капітальних вкладень з урахуванням результатів від продажу діючого устаткування та податків. Математично вони обчислюються як сума звичайних витрат на започаткування інвестицій за мінусом усього початкового доходу. Початкові капітальні витрати охоплюють: вартість машин, устаткування та інших необхідних підприємству знярядь праці за реальною ціною купівлі; додаткові витрати, що зв'язані з транспортуванням і монтуванням нового обладнання, а також із технічним наглядом за ним; податки на продаж старого обладнання, якщо такі передбачено чинним законодавством країни. За умови технічної реконструкції або розширення діючого підприємства капітальні витрати включають також вартість будівельно-монтажних робіт. За спорудження нового підприємства довгостроковими є всі витрати, що входять до складу виробничих інвестицій (капітальних вкладень). У зв'язку із започаткуванням інвестицій кожне діюче підприємство має певний початковий дохід, тобто виручку від продажу старого устаткування; податкові знижки на продаж старого обладнання зі збитком; податкові пільги на інвестиції тощо.

Грошовий потік – це фінансовий показник, що характеризує ступінь так званої ліквідності підприємства, тобто вимірник того, як швидко можна продати його активи та одержати гроші. Цей показник складається з чистого доходу підприємства та безготівкових витрат (зокрема амортизаційних відрахувань). Урахування амортизації як джерела фінансових коштів є виправданим і важливим, оскільки амортизаційні відрахування мають певний лаг (проміжок часу) між нарахуванням і використанням за призначенням.

Оцінюючи доцільність інвестицій, обов'язково встановлюють (розраховують) *ставку дисконту* (капіталізації), тобто процентну ставку, що характеризує, по суті, норму прибутку, відносний показник мінімального щорічного доходу інвестора, на який він сподівається. За допомогою дисконту (облікового відсотка) визначають спеціальний коефіцієнт, в основу обчислення якого покладено формулу складних процентів та який застосовується для приведення інвестицій і грошових потоків до порівнянного в часі виду (тобто для визначення теперішньої вартості останніх через певну кількість років інвестиційного циклу).

Під *теперішньою вартістю* розуміють вартість майбутніх доходів нині, яка обчислюється множенням грошового потоку за кожний рік на так званий відсотковий чинник теперішньої вартості (спеціальний коефіцієнт приведення) відповідного року за визначеною дисконтною ставкою. Якщо із загальної величини теперішньої вартості вирахувати початкові інвестиції, то матимемо показник чистої теперішньої вартості, що його покладають в основу одного з найпоширеніших методів оцінки доцільності капіталовкладень у країнах з розвиненою ринковою економікою.

Внутрішня ставка доходу відбиває ставку дисконту, за якої теперішня вартість грошових потоків і початкові інвестиції є приблизно однаковими. Інакше кажучи: внутрішня ставка доходу – це дисконтна ставка, за якої чиста теперішня вартість грошових потоків дорівнює нулю. Цей показник також можна достатньо широко використовувати в практиці господарювання підприємств для оцінки ефективності капітальних вкладень. Розрахований показник внутрішньої ставки доходу має бути не нижчим за граничну (необхідну) ставку, яку підприємства (фірми, компанії) мають встановлювати, виходячи з вартості фінансування та ризикованості проекту капітальних витрат.

Господарський ризик звичайно означає непевність і нестабільність гарантування та одержання очікуваних доходів від капітальних вкладень. Оцінка доцільності інвестицій – це майже завжди оцінка проектів (альтернативних варіантів) з ризиком. Майбутні доходи від реалізації того чи того проекту вкладення капіталу можуть несподівано зменшитись або збільшитись. Існує багато чинників, які зумовлюють зменшення очікуваних грошових потоків підприємства: втрата підприємством своїх позицій на зовнішньому чи внутрішньому ринках; збільшення собівартості товарної продукції (послуг); зростання вартості фінансування; більш жорсткі вимоги до захисту довкілля тощо.

Основні методичні положення щодо визначення доцільності інвестицій того чи того суб'єкта господарювання відображуються в узгодженій системі розрахунків і логічних дій, що здійснюються поетапно, у певній послідовності.

Перший етап: розрахунок початкових інвестицій на підставі наявних цифрових даних щодо всіх елементів, котрі входять до складу початкових капітальних витрат і початкового доходу підприємства.

Другий етап: визначення здогадних і безпечних грошових потоків за кожний рік розрахункового періоду, урахуваючи всі види доходів підприємства, суми амортизаційних відрахувань і фактор еквівалента певності, абсолютне значення якого з кожним наступним роком зменшується.

Третій етап: встановлення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків із використанням її відсоткового чинника (коефіцієнта приведення).

Четвертий етап: обчислення *чистої теперішньої вартості (ЧТВ)* грошових потоків та оцінка за методом застосування *ЧТВ* доцільності інвестицій з урахуванням ризику й інфляції та (або) визначення внутрішньої ставки доходу (*ВСД*), за якої *ЧТВ* дорівнює нулю, і прийняття рішення про доцільність капітальних вкладень за методом *ВСД*.

22.3 Особливості визначення і показники використання різних видів цінних паперів

У процесі оцінки ефективності використання цінних паперів у вітчизняній системі господарювання зазвичай треба враховувати: поточні (операційні) витрати, зв'язані з організацією випуску, розміщення та обігу цінних паперів; номінальну і ринкову вартість одиниці певного виду цінних паперів; загальний обсяг емітування цінних паперів та їхню частку в загальній величині фінансових ресурсів підприємства (організації) та інших суб'єктів господарювання; абсолютний (відносний) дохід емітентів і власників тих чи тих видів цінних паперів. Саме з урахуванням названих показників визначаються особливості оцінки ефективності випуску, розміщення й обігу цінних паперів на вітчизняному та міжнародному фондовому ринках.

У загальному обсязі цінних паперів в Україні за кількістю і вартістю найбільшу частку становлять різноманітні акції підприємств (організацій). Тому правильній оцінці ефективності саме цього виду цінних паперів приділяється найбільша увага з боку емітентів і власників.

Капіталізована вартість акцій (K) визначає ринкову вартість акцій акціонерного товариства, тобто

$$K_{ва} = Q * A_p \quad (22.15)$$

де Q – кількість емітованих акцій;

A_p – ринкова вартість однієї акції.

Балансова вартість однієї акції (Ab) є бухгалтерським підтвердженням забезпеченості кожної емітованої акції капіталом акціонерного товариства. Вона обчислюється за допомогою формули

$$A_b = (K_a + P) / Q, \quad (22.16)$$

де Ka – балансова вартість акціонерного капіталу;
 P – розмір страхового (резервного) фонду.

Співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (Ca) – це узагальнюючий індикатор, що свідчить про успіх (невдачу) акціонерного товариства, тобто

$$Ca = Ap/Ab. \quad (22.17)$$

Прибуток на акцію (Pa) уможливорює оцінку величини доходів, що спрямовуються на споживання й нагромадження і припадають на одну акцію. Для цього використовується формула

$$Pa = (Pч - Bпк) / Q, \quad (22.18)$$

де $Pч$ – сума чистого прибутку;

$Bпк$ – абсолютна сума відсотків за користування позиковими коштами.

Дивідендна віддача акції (Da) характеризує розмір доходу, що спрямовується на поточне споживання акціонерів, тобто виплату дивідендів у розрахунку на одну акцію за ринковою вартістю:

$$Da = d / Ap, \quad (22.19)$$

де d – розмір нарахованого дивіденду в національній валюті.

Коефіцієнт забезпеченості привілейованих акцій ($Kз$) дає змогу, оцінити забезпеченість привілейованих акцій чистими активами емітента, а відтак – розрахувати ступінь захищеності капіталу інвестора. Його величину обчислюють за формулою

$$Kз = Чак / Qпр, \quad (22.20)$$

де $Чак$ – вартість чистих активів емітента (акціонерного товариства);

$Qпр$ – кількість емітованих привілейованих акцій.

Коефіцієнт ліквідності акцій ($Kл$) характеризує реальну можливість продажу (розміщення) акцій того чи того емітента (акціонерного товариства). Його розраховують як співвідношення загального обсягу пропонування акцій ($Uпрон$) і реального обсягу продажу акцій ($Vпрод$), тобто

$$Kл = Vпрон / Vпрод \quad (22.21)$$

Коефіцієнт «пропонування-попиту» ($Kп.п.$) – це співвідношення цін пропонування і попиту стосовно акцій; обчислюється за формулою

$$Kп.п. = Цпрон / Цпон, \quad (22.22)$$

де $Цпрон$, $Цпон$ – відповідно ціна пропонування акцій і попиту на акції.

Коефіцієнт обігу акцій (Коб) дає змогу визначити обсяг обігу акцій конкретного емітента і є різновидом показника ліквідності. Його можна розрахувати з формули

$$K_{об} = V_{прод} / K_{ва}. \quad (22.23)$$

Крім названих показників, економічну ефективність використання акцій, випущених емітентом, опосередковано можуть характеризувати відносні обсяги зростання продажу продукції, що виготовляється, та отриманого чистого прибутку стосовно операційних витрат на випуск і розміщення всіх видів акцій за певний проміжок часу. До того ж емітовані та придбані акції для їхніх власників служать добрим спонукальним мотивом до ліпшої праці, оскільки розмір періодично нараховуваних дивідендів на акції прямо залежить від загальної суми отриманого чистого прибутку.

Кілька показників характеризують ефективність випуску і придбання облігацій підприємств та інших суб'єктів господарювання. Основні з них такі:

- 1) прямий дохід на облігацію;
- 2) конверсійна премія;
- 3) коефіцієнт конверсії.

Прямий дохід на облігацію (До) визначає залежність відносної величини доходу на облігацію від норми відсотка та ринкової вартості облігації. Цей показник обчислюється за формулою

$$D_{о} = H_{пр} * O_{н} / O_{р} \quad (22.24)$$

де $H_{пр}$ – норма відсотка прямого доходу на облігацію;

$O_{н}, O_{р}$ – відповідно номінальна й ринкова вартість облігації.

Конверсійна премія (Пк) характеризує величину вигод (збитків) інвестора від конвертації облігацій в акції та обчислюється відповідно за формулою

$$P_{к} = A_{рк} - O_{к}, \quad (22.25)$$

де $A_{рк}$ – ринкова вартість акції на момент випуску конвертованих облігацій;

$O_{к}$ – ціна конверсії, тобто ціна, за яку облігація може бути конвертованою в акцію.

Коефіцієнт конверсії (Ккон) показує кількість акцій, що їх можна одержати в обмін на конвертовану облігацію. Для його обчислення використовується формула

$$K_{кон} = O_{нк} / O_{к}, \quad (22.26)$$

де $O_{нк}$ – номінальна вартість конвертованої облігації.

За визначення ефективності випуску (реалізації) і використання в системі господарювання інших видів цінних паперів (казначейських зобов'язань,

ощадних сертифікатів, векселів, приватизаційних майнових сертифікатів) застосовуються майже ті самі методичні засади, тобто зіставляються операційні витрати (ціни) та результати (економічні наслідки) для емітентів і власників. Основним показником рівня ефективності таких цінних паперів служить фінансовий дохід їхніх власників у вигляді певного річного відсотка від загальної суми внесених (депонованих) власних грошових коштів або матеріальних цінностей згідно з чинним законодавством України.

Приватизаційні майнові сертифікати, отримані дорослим населенням в установах Ощадного банку України, мають забезпечити відповідний дохід їхнім власникам лише у майбутньому (внаслідок обміну їх на акції підприємств, котрі перетворюються на відкриті акціонерні товариства).

22.4 Чинники підвищення використання капітальних вкладень та фінансових інвестицій

Основні чинники підвищення ефективності капітальних вкладень. На рівень ефективності використання капітальних вкладень, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання.

Високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної їхньої структури. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних

фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень. Це зумовлює необхідність ретельного економічного обґрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту (варіанта) інвестування діючого або споруджуваного підприємства. Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень. Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань:

1) збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного (реноваційного) фонду;

2) встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

Чи не найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефе-

ктивності проектних рішень. Саме у процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) мають бути використані найновітніші досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель; обґрунтовані і прийняті для розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення; а також реальна кошторисна вартість усього обсягу робіт за відповідною формою відтворення основних фондів.

Великим і досі маловикористовуваним резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу – від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння – приблизно в півтора рази. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою.

Здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами в цілому. Від так варто наголосити, що: ці методи не застосовуються ізольовано (самостійно), а мають бути складовою частиною впровадженого загального механізму ринкових відносин між усіма суб'єктами господарювання; першочергового вдосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва.

Найвагомішим організаційно-економічним важелем ефективнішого формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток фондового ринку в Україні до масштабів, що відповідають параметрам достатньо потужної ринкової системи господарювання. При цьому дуже важливо дотримуватися певних (визнаних у всьому світі) принципів функціонування такого ринку:

правова впорядкованість (достатній розвиток правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку);

прозорість (надання потенційним інвесторам необхідної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів, а також щодо фінансово-господарської діяльності їхніх емітентів);

контрольованість (формування надійного механізму обліку та контролю, запобігання зловживанням і злочинності на ринку цінних паперів);

соціальна справедливість (створення однакових можливостей для діяльності інвесторів на ринку цінних паперів, дотримання прав і свобод суб'єктів ринку);

ефективність (максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку для мобілізації та розміщення фінансових інвестицій у пріоритетні галузі національної економіки).

Поліпшення організації державного регулювання фондового ринку має охоплювати такі організаційні заходи:

1) уточнення функцій системи регулювання фондового ринку, адаптованих до умов розвиненого ринкового середовища;

2) обов'язкове оприлюднення всієї необхідної заінтересованим особам інформації про ринок цінних паперів;

3) обов'язкові ліцензування і нагляд за діяльністю фінансових посередників та організованих систем торгівлі цінними паперами на фондовому ринку;

4) забезпечення в повній мірі прав власників окремих видів цінних паперів;

5) своєчасне внесення назрілих змін до законодавчих актів, що служать правовою базою практичного регулювання діяльності учасників ринку цінних паперів.

Основні важелі ефективнішого формування та реалізації фінансових інвестицій:

– формування й дальший розвиток фондового ринку, дотримання загальноновизнаних принципів його функціонування;

– поліпшення організації державного регулювання фондового ринку України;

– удосконалення системи економічного обґрунтування емітування різних видів та обсягів цінних паперів;

– ширше залучення стратегічних інвесторів до процесу придбання цінних паперів високодохідних і високоліквідних підприємств;

– максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів;

– здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств;

– посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань;

– підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які займаються формуванням і використанням фінансових інвестицій;

– оптимізація обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними та зарубіжними інвесторами.

Удосконалення системи обґрунтування емісії різних видів та обсягів цінних паперів має бути спрямоване на: детальний кількісний аналіз практики випуску й розміщення різних цінних паперів; виявлення всієї сукупності недоліків системи емітування цінних паперів в Україні; економічне й соціальне обґрунтування пріоритетності (черговості) випуску окремих цінних паперів та обсягу емітування за їхніми видами з урахуванням дохідності, а та-

кож міри впливу на розвиток виробничих та інших суб'єктів господарювання та ефективність їхньої економічної діяльності.

Ширше залучення стратегічних інвесторів до процесу придбання цінних паперів високодохідних і високоліквідних підприємств передбачає послідовне здійснення таких організаційно-економічних заходів: по-перше, концентровану в часі аналітичну оцінку виробничо-господарської діяльності всіх підприємств та організацій, що підлягають приватизації, і виявлення всіх реально функціонуючих і потенційно ефективних підприємств з достатньо високим рівнем рентабельності та ліквідності активів; по-друге, активний пошук за допомогою доступних методів (включаючи й залучення засобів масової інформації) потенційно можливих інвесторів і пропонування останнім першочергового придбання акцій чи інших емітованих цінних паперів ефективних суб'єктів господарювання. При цьому бажано застосовувати певну систему стимулювання інвесторів для прискорення процесу реалізації випущених цінних паперів і досягнення поставлених емітентами цілей.

Максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів через надання додаткових послуг у цій сфері спеціалізованими інституціональними утвореннями, банківськими установами та інвестиційними компаніями також помітно сприятиме підвищенню ефективності формування й використання фінансових інвестицій підприємств (організацій). Зазвичай до таких посередницьких послуг належать: брокерська й дилерська діяльність; управління портфелями цінних паперів; реєстраційні функції та довірчі операції; надання позик, зв'язаних із використанням цінних паперів; поєднання функцій фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора тощо.

Одним з важливих організаційно-економічних важелів більш ефективного формування й використання фінансових інвестицій має стати відмова від малоефективної сертифікатної приватизації і перехід до здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств та інших цілісних майнових комплексів. Це пояснюється можливістю формування в такий спосіб реального власника суб'єктів підприємницької діяльності, нагромадження значних фінансових інвестицій від приватизації, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності приватизованих підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань, зокрема умов конкурсів з продажу державного майна можна досягти через: по-перше, установлення санкцій за порушення обумовлених термінів і форм інвестування об'єктів приватизації; по-друге, розробку і практичне використання економічного механізму деприватизації (націоналізації) пакетів акцій неефективно приватизованих суб'єктів господарювання.

Неодмінною умовою ефективного функціонування фондового ринку, використання всіх видів цінних паперів має бути постійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які професійно займаються формуванням і реалізацією необхідних обсягів фінансових інвестицій. Досягнення такої важливої мети можливе з допомогою розширення мережі спеціальних навчальних

закладів відповідних рівнів, започаткування в діючих навчальних центрах підготовки високопрофесіональних фахівців за всіма необхідними спеціальностями та спеціалізаціями.

Важливим організаційно-економічним важелем ефективнішого залучення фінансових інвестицій в економіку України треба вважати оптимізацію обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними й зарубіжними інвесторами. Розроблені науковцями методичні основи оптимізації інвестиційного портфеля учасників фондового ринку (ринку цінних паперів) полягають у тім, що потенційні інвестори:

- 1) розглядають кожну інвестицію як можливий розподіл очікуваних прибутків за період володіння цінними паперами;
- 2) намагаються максимально збільшити очікуваний дохід протягом одного інвестиційного циклу;
- 3) оцінюють можливий ризик за інвестиційним портфелем, ураховуючи мінливість очікуваних доходів;
- 4) приймають остаточне рішення щодо видів та обсягу купівлі цінних паперів на засаді максимізації очікуваних доходів і мінімізації можливого ризику.

Лише комплексне використання названих організаційно-економічних важелів спроможне забезпечити максимально можливу ефективність формування та реалізації фінансових інвестицій усіх суб'єктів підприємницької (виробничо-господарської) діяльності в Україні.

Тому всі учасники ринку цінних паперів мають одночасно й комплексно вживати конкретні заходи організаційного та економічного характеру.

Питання для закріплення матеріалу

1. Сутність категорій «ефект» і «ефективність».
2. Методи оцінки ефективності інвестицій в інновації, що не враховують вплив фактору часу. Зведені витрати.
3. Методи оцінки ефективності інвестицій в інновації, що враховують вплив фактору часу.
4. Чистий приведений дохід.
5. Вартісна оцінка застосування нових предметів праці, засобів праці.
6. Сукупний економічний ефект.
7. Ефективність спеціалізації, кооперування, диверсифікації виробництва.

Тести до теми 22

1. Інвестиції в людський капітал:
 - а) підвищують рівень знань і навичок, втілених у свідомості й умінні населення;
 - б) підвищують якість праці;
 - в) роблять фізичний капітал продуктивнішим;
 - г) можуть здійснюватися в процесі праці або шляхом одержання дипломованої освіти;

д) дозволяють виконати все перераховане.

2. Інвестиції за характером участі в інвестуванні розділяються на:

- а) прямі і непрямі;
- б) валові і чисті;
- в) реальні і виробничі;
- г) іноземні і приватні.

3. Фінансовими називають інвестиції:

- а) які фінансуються за рахунок фінансових засобів підприємства;
- б) які використовуються для придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- в) спрямовані на вдосконалення активної частини основних фондів;
- г) вкладені в нематеріальні активи підприємства;
- д) використовують залучені кошти.

4. Інвестиційна діяльність підприємств може здійснюватися за рахунок:

- а) власних фінансових ресурсів;
- б) позикових фінансових засобів;
- в) залучених фінансових засобів;
- г) бюджетних інвестиційних асигнувань;
- д) безкоштовних і добродійних внесків, пожертвувань організацій, підприємств і громадян;
- е) усі відповіді правильні.

5. Позичкові джерела формування інвестиційних ресурсів – це:

- а) довгострокові кредити банку;
- б) безповоротно надані засоби на цільове інвестування;
- в) емісія акцій підприємства;
- г) страхова сума відшкодування збитків, зумовлених утратою майна;
- д) усі відповіді правильні.

6. Період окупності інвестицій характеризує:

- а) ступінь покриття поточних зобов'язань за рахунок поточних активів;
- б) рівень прибутковості інвестицій;
- в) термін, за який інвестиції цілком окупаються;
- г) правильні відповіді «а» і «в»;
- д) усі відповіді неправильні.

7. Розмір грошового потоку по реальних інвестиціях обчислюється як:

- а) сума валового прибутку й амортизаційних відрахувань від вартості матеріальних активів;
- б) різниця між теперішньою вартістю грошових потоків і розміром прибутку, що виплачується інвестору;
- в) розмір прибутку, що його планує одержати інвестор;

- г) сума чистого прибутку й амортизаційних відрахувань;
- д) правильної відповіді немає.

8. Відтворювальна структура інвестицій – це співвідношення довгострокових витрат на:

- а) форми лише простого відтворення основних фондів;
- б) форми лише розширеного відтворення основних фондів;
- в) простого і розширеного відтворення основних фондів;
- г) правильні відповіді «б» і «в»;
- д) усі відповіді правильні.

9. Фінансові інвестиції – це:

- а) укладення, що фінансуються за рахунок фінансових засобів підприємства;
- б) укладення капіталу в дохідні види фондових інструментів;
- в) укладення, спрямовані на вдосконалення активної частини основних фондів;
- г) укладення капіталу в нематеріальні активи підприємства;
- д) укладення, що фінансуються за рахунок залучених коштів.

10. Які цінні папери, що обертаються на фондовому ринку, не є фінансовими інструментами інвестування діяльності підприємства:

- а) акції;
- б) облігації;
- в) опціони;
- г) векселі;
- д) ощадні сертифікати.

11. Пайові цінні папери – це:

- а) інвестиційні сертифікати;
- б) облігації;
- в) векселі;
- г) ощадні сертифікати;
- д) казначейські зобов'язання.

12. Поняття «ефект» та «ефективність» в інноваційній діяльності:

- а) рівнозначні;
- б) нерівнозначні;
- в) ефективність є характеристикою ефекту;
- г) ефект є характеристикою ефективності.

13. Назвіть принципи визначення економічної ефективності нововведень:

- а) матеріально-технічної доцільності;
- б) економічності;

- в) ресурсозбереження;
- г) соціальної доцільності.

14. Сумарний економічний ефект від упровадження нової техніки формується за рахунок ефектів:

- а) на витратах виробництва;
- б) від зниження собівартості;
- в) від збільшення продуктивності обладнання;
- г) на витратах експлуатації.

15. Що береться за аналог при визначенні економічної ефективності нової техніки:

- а) краща в країні техніка;
- б) замінювана техніка;
- в) краща техніка, що спроектована або випускається у країні чи за кордоном не більше трьох років;
- г) техніка з мінімальними приведеними витратами.

16. Основними показниками визначення економічної ефективності є:

- а) коефіцієнт економічної ефективності;
- б) час освоєння;
- в) продуктивність;
- г) термін окупності.

17. Принцип відбору раціонального варіанта нової техніки є:

- а) за максимальним прибутком;
- б) за мінімальними капіталовкладеннями;
- в) за мінімальними приведеними витратами;
- г) за максимальним коефіцієнтом ефективності.

18. Назвіть показники економічної ефективності інноваційних процесів:

- а) сумарний економічний ефект;
- б) коефіцієнт економічної ефективності;
- в) термін окупності додаткових витрат;
- г) усі відповіді правильні.

ТЕМА 23 ІНТЕГРАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ

23.1 Економічний ефект як узагальнюючий показник ефективності

Термін «ефект» у перекладі з латинської означає «результат». Ефект може бути як позитивним, коли зміни є корисними, так і негативним, коли зміни деструктивні, або нульовим, коли змін немає.

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого – такі чи такі результати виробництва (діяльності). Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання.

Ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» зазвичай застосовується термін «продуктивність системи виробництва та обслуговування», коли під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманітних товарів і послуг.

Не варто забувати також, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва. Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим законом економії робочого часу, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону.

Визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток. Але ж сама по собі величина цих результатів не дає змоги зробити висновок про ефективність або неефективність роботи підприємства, оскільки невідомо, якою ціною отримані ці результати. Тому для отримання об'єктивної оцінки ефективності підприємства необхідно також врахувати оцінку тих витрат, що дали змогу одержати ті чи інші результати. Процес виробництва здійснюється через поєднання факторів, що його визначають: засобів праці (основні засоби), предметів праці (оборотні фонди), робочої сили (трудові ресурси). Крім того, на виробництво впливають також певні організаційні, управлінські, технологічні та інші фактори. Тож за оцінку витрат логічно взяти оцінку всіх перерахованих ресурсів. Отже, *ефективність підприємства* – комплексна оцінка кінцевих результатів використання необоротних і оборотних активів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу.

Ефективність виробництва (продуктивність системи) має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлювання за певними ознаками (класифікація)

відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання (табл. 23.1).

Таблиця 23.1 – Видова класифікація ефективності діяльності підприємства

Класифікаційна ознака	Види ефективності	Характеристика
Одержаний результат (наслідки)	Економічна	Відображаються через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо
	Соціальна	Полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо
Метод розрахунку	Абсолютна	Характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу
	Порівняльна	Відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору кращого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) проти інших можливих варіантів
Ступінь збільшення ефекту	Первинна	Початковий одноразовий ефект, який одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (організації), запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів
	Мультиплікаційна	Виявляється здебільшого в кількох специфічних формах: <i>дифузійний ефект</i> реалізується, коли певне управлінське рішення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші галузі, внаслідок чого відбувається його мультиплікація; <i>резонансний ефект</i> має місце, коли якість нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері; <i>ефект «стартового вибуху»</i> – це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі, можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності; <i>ефект акселерації</i> (від лат. <i>accelero</i> – прискорюю), який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитивного результату
	Синергічна	Виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема

Відповідні види ефективності виробництва (діяльності) виокремлюються переважно на підставі одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства (організації). У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

Загальний механізм визначення ефективності підприємства може характеризуватися таким співвідношенням:

$$Ef = \frac{E}{B}, \quad (23.1)$$

де Ef – ефективність;
 E – ефект (результати);
 B – витрати (ресурси).

При цьому слід мати на увазі, що, звичайно, перелік ресурсів підприємства, що визначають його ефективність, не є вичерпним, тобто в конкретних умовах на ефективність діяльності підприємства можуть впливати й інші фактори.

Оцінка ресурсів, що забезпечують господарську діяльність та ефективність їх використання, визначається системою економічних показників. Для обробки показників господарської діяльності використовуються абсолютні та відносні величини.

Абсолютні *величини* відображають розміри показника в натуральних, трудових і вартісних вимірниках. За способом вираження вони поділяються на індивідуальні та сумарні.

Індивідуальні виражають розміри показників за певними складовими одиницями (структурними підрозділами, працівниками, календарними періодами тощо).

Сумарні характеризують загальну величину показника в цілому, щодо суб'єкта господарювання, за звітний період тощо.

За одиницями виміру розрізняють такі абсолютні величини:

- 1) натуральні – т, км, га;
- 2) умовно-натуральні – умовне паливо;
- 3) трудові – людино-година, людино-день;
- 4) комплексні – т-км;
- 5) вартісні – грн, коп.

Відносні величини відображають розмір показника, що виражається як кількісне співвідношення між окремими (одноіменними або різноіменними) показниками (коефіцієнт, частка, відсоток, кількість пунктів). Відносна величина показує в скільки разів розмір однієї величини більший або менший за іншу, або яку частку від другої становить перша, або скільки одиниць однієї величини припадає на одиницю іншої величини.

23.2 Система показників ефективності виробництва

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяльності) по-

лягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва (діяльності) стає зростання продуктивності суспільної живої та уречевленої праці. Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Система показників ефективності виробництва (діяльності), яку побудовано на підставі зазначених принципів, має включати кілька груп:

- 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності);
- 2) показники ефективності використання праці (персоналу);
- 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів;
- 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій).

Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів (табл. 23.2).

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства (організації) поряд із наведеними основними варто використовувати також і специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Визначення очікуваного чи досягнутого рівня діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язано передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників:

- ефективності використання основних засобів;
- ефективності використання оборотних фондів;
- ефективності використання праці (трудових ресурсів);
- ефективності капітальних вкладень (виробничих інвестицій);
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства.

Таблиця 23.2 – Система показників ефективності виробництва (діяльності) підприємств

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
- Рівень задоволення потреб ринку - Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів - Прибуток на одиницю загальних витрат - Рентабельність виробництва - Витрати на одиницю товарної продукції - Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва - Народного господарський ефект використання одиниці продукції	- Темпи зростання продуктивності праці - Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці - Відносне вивільнення працівників - Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу - Трудомісткість одиниці продукції - Зарплатомісткість одиниці продукції	- Загальна фондовіддача (за обсягом продукції) - Фондовіддача активної частини основних фондів - Рентабельність основних фондів - Фондомісткість одиниці продукції - Матеріаломісткість одиниці продукції - Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини та матеріалів	- Оборотність оборотних коштів - Рентабельність оборотних коштів - Відносне вивільнення оборотних коштів - Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції) - Рентабельність інвестицій - Термін окупності вкладених інвестицій

Узагальнюючий, кінцевий результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності: загальним обсягом одержаного прибутку та в розрахунку на одиницю ресурсів. Прибуток та відносний показник прибутку – рентабельність, є основними показниками ефективності роботи підприємства, які характеризують інтенсивність господарювання. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат. Співвідносити витрати і доходи – головне завдання кожного учасника господарської діяльності.

Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що вказують на ефективність використання окремих видів ресурсів.

Для всебічної оцінки рівня і динаміки абсолютної економії ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства поряд із наведеними основними, варто використовувати також і специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть відокремлюватися не лише за різноманітністю результатів діяльності, а й залежно від того, які ресурси беруться для розрахунків. Застосовувані ресурси – це сукупність живої та уречевленої праці, а споживані – це поточні витрати на виробництво продукції. У зв'язку з цим у практиці господарювання варто відокремлювати ефективність застосовуваних і спожитих ресурсів, як специфічні форми прояву загальної

ефективності виробництва. У даному разі йдеться про ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників. Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства можна розрахувати, користуючись формулою:

$$E_{zp} = V_{чп} (Чп + (\Phi_{ос} + \Phi_{об}) kn_{вп}) \quad (23.2),$$

де E_{zp} – ефективність застосовуваних ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної праці;

$V_{чп}$ – обсяг чистої продукції підприємства;

$Чп$ – чисельність працівників підприємства;

$\Phi_{ос}$ – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю;

$\Phi_{об}$ – вартість оборотних фондів підприємства;

$kn_{вп}$ – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на мікрорівні, як відношення чисельності працівників у сфері матеріального виробництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників.

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів.

До собівартості продукції споживані ресурси включають у вигляді оплати праці, амортизаційних відрахувань і матеріальних витрат.

З-поміж узагальнюючих показників ефективності виробництва того чи іншого первинного суб'єкта господарювання, відокремлюють насамперед відносний рівень задоволення потреб ринку. Він визначається як відношення очікуваного та фактичного обсягу продажу товарів суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва належить також частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва. Це зумовлюється тим, що за ринкових умов господарювання вигіднішим економічно і соціально є не екстенсивний, а саме інтенсивний розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва здійснюється за формулою:

$$Ч_{інт} = 100 (1 - \Delta P_3 / \Delta V_в) \quad (23.3)$$

де $Ч_{інт}$ – частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва;

ΔP_3 – приріст застосування ресурсів за певний період, %;

$\Delta V_в$ – приріст обсягу виробництва продукції за той самий період, %.

Народногосподарський ефект використання одиниці продукції, як узагальнюючий показник ефективності того чи іншого виробництва обчислю-

ється як приріст загального ефекту за відрахуванням вартості придбаної продукції виробничо-технічного призначення.

23.3 Оцінка соціальної ефективності діяльності підприємства

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою багатогранної діяльності підприємств та організацій. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної треба вважати проміжною. Рівень економічної результативності діяльності суб'єктів господарювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання будь-яких соціальних проблем. З урахуванням саме цієї важливої обставини кожному підприємству (підприємцю) треба постійно оцінювати соціальну ефективність своєї діяльності.

Щоправда, об'єктивне оцінювання соціальної ефективності наражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує науково обґрунтованої і загально визнаної методики її визначення. Відтак допустимо спиратися на дещо інтуїтивне та емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

По-перше, соціальну ефективність треба визначати на двох рівнях:

- 1) локальному (на підприємстві та в організації стосовно міри задоволення конкретних соціальних потреб працівників);
- 2) муніципальному і загальнодержавному (стосовно міри соціального захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів влади та держави в цілому).

По-друге, важливе практичне значення має визначення рівня задоволення соціальних потреб працівників за рахунок фінансових коштів самого підприємства (організації). До соціальних потреб працівників, які може певною мірою задовольнити підприємство (організація), зокрема належать: збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробітної плати; оплата значної частини вартості або надання безкоштовних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування підприємства (організації); надання безповоротної позички на придбання житла і зведення дачних будиночків; будівництво та утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (безпечних для здоров'я) умов праці та належної охорони довкілля; направлення працівників у середні й вищі навчальні заклади з виплатою стипендій та оплатою навчання; стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних сільськогосподарських підприємств (цехів) тощо.

По-третє, оцінюючи соціальну ефективність, треба враховувати соціальні заходи, здійснювані за рахунок муніципального (місцевого) і загальнодержавного бюджетів, розмір яких формується під безпосереднім впливом податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Основними з таких заходів є: установлення й регулювання мінімальної заробітної плати працівникам державних підприємств та організацій; встановлення й виплата пенсій,

стипендій, допомоги багатодітним сім'ям, субсидій на житлово-комунальні послуги; індексація заробітної плати й пенсій відповідно до динаміки роздрібних цін і тарифів; регулювання продажних цін на певні види товарів і вартості комунальних послуг; бюджетне фінансування державних підприємств та організацій невиробничої сфери; реалізація муніципальних, регіональних і загальнодержавних соціальних програм тощо.

По-четверте, конкретне визначення рівня соціальної ефективності має охоплювати не тільки ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а й ті, щодо яких кількісне вимірювання прямого ефекту є неможливим. Стосовно таких заходів вимірювання соціальної ефективності полягає в обчисленні непрямого економічного ефекту і витрат на його досягнення з наступним їх порівнянням, а також у якісній характеристиці, більш-менш детальному словесному описі їхнього реального (можливого) впливу на результативність виробництва (діяльності) і життєвий рівень населення. Взагалі результати кількісного вимірювання соціальної ефективності завжди треба доповнювати якісними характеристиками заходів, що впливають на неї, і на цій підставі формулювати конкретні висновки щодо її рівня та динаміки.

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою багатогранної діяльності підприємств. Рівень економічної результативності діяльності суб'єктів господарювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання як економічних, так і соціальних проблем. З урахуванням саме цієї важливої обставини кожному підприємству треба постійно оцінювати ефективність своєї діяльності.

23.4 Чинники зростання ефективності виробництва (діяльності підприємства)

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників. Тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

- 1) видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення);
- 2) напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності);
- 3) місцем реалізації в системі управління виробництвом (діяльністю).

Саме таку класифікацію чинників зростання ефективності наведено на рис. 23.1.

Групування чинників за першою ознакою уможливорює достатньо чітко визначення *джерел підвищення ефективності*: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва (діяльності) передбачає здійснення



Рисунок 23.1 – Інтегрована модель і класифікація чинників ефективності діяльності первинних суб'єктів господарювання.

комплексу заходів, які за змістом характеризують *основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання* (друга класифікаційна ознака). Визначальними напрямами є:

- 1) прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації);
- 2) підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);
- 3) усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Практично найбільш важливою треба вважати класифікацію чинників ефективності *за місцем реалізації в системі управління діяльністю* (третья ознака групування чинників). Особливо важливим є виокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані тверді і м'які.

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» і «м'які» є досить умовною, але широко використовуваною в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забезпечення – «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а «м'якими» – ті, що їх не можна фізично відчутти, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Можливі напрями реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за ступенем дії впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи той суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також урахувати вплив на неї зовнішніх чинників. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *Технологія*. Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи і завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефективності діяльності якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. *Вироби*. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукту праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники*. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники – керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація і системи*. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а, отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за умови зміни ситуації на ринку.

7. *Методи роботи*. За умов переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. *Стиль управління*, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки

діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації). Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

9. *Державна й соціальна політика* істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. *Інституціональні механізми*. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів – організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій). Їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язання ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління.

11. *Інфраструктура*. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. За сучасних умов господарювання всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури.

12. *Структурні зміни* в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки супроводжувани революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організа-

цій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації.

Лише вмале використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності). При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

23.5 Методи вимірювання конкурентоспроможності підприємства

Найчастіше конкурентоспроможність розглядається в двох аспектах:

1) конкурентоспроможність товару (продукції), тобто ступінь його відповідності вимогам цільових груп споживачів чи обраного ринку за найважливішими характеристиками: технічними, економічними, екологічними;

2) конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у накопичуванні й використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту (особливо – стратегічного поточного планування), звичок і знань персоналу, що знаходить відображення в таких результируючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність.

Виразенням конкурентоздатності підприємства є продукція, яку воно виробляє. Більшість моделей, що використовуються для аналізу «бізнес-портфелю підприємства», базується на визначенні конкурентоздатності продукції. Будь-який етап життєвого циклу товару має специфічні характеристики конкурентоздатності. Так, на перших етапах – зародження і вихід на ринок – ними можуть бути швидкість проектних робіт і час виходу на ринок. Далі на перший план виходять показники рентабельності, продуктивності.

Особливу увагу необхідно приділяти конкурентному паритету, що являє собою ситуацію, коли два чи більше конкуренти досягли в своєму розвитку тих же самих конкурентних переваг, використовуючи однакові «сильні сторони».

Конкурентоспроможність організації не є її постійною характеристикою, вона визначає здатність вести успішну конкурентну боротьбу, протистояти в певний період основним конкурентам. Зі змінами в зовнішнім і внутрішнім середовищах змінюються також порівняльні конкурентні переваги щодо інших підприємств галузі. Виходячи з цього можна стверджувати, що конкурентоспроможність організації – це відносне поняття, оскільки його можна визначити лише на основі зіставлення окремих характеристик підприємства з характеристиками інших, аналогічних фірм. Конкурентоспроможність підприємства залежить від об'єкта порівняння, а також від факторів, що застосовуються для оцінки конкурентоздатності. Не можна говорити про абсолютну конкурентоспроможність підприємства: воно може бути «номером першим» у своїй області в національній економіці та бути неконкурентоспроможним на міжнародних ринках.

Конкурентоспроможність підприємства визначають наступні показники:

– економічний потенціал (активи, основний капітал, обсяг продажів тощо);

– виробничий і збутовий потенціал (виробничі потужності, наявність сировинної бази, центрів технічного обслуговування, рівень автоматизації і технології виробництва тощо);

– науково-дослідний потенціал (організація наукових досліджень, щорічні витрати на НДДКР в абсолютному виразі і до загального обсягу продажу, число зайнятих у НДДКР за все і у відсотках до числа зайнятих на фірмі напрям наукових досліджень фірми, область патентування, оцінка можливості заняття організацією монопольного становища в якій-небудь галузі техніки тощо);

– репутація організації і дотримання договірних зобов'язань;

– фінансове становище (платоспроможність, кредитоспроможність, структура капіталу тощо);

– організаційна структура;

– менеджмент організації, склад і професійний рівень її керівних працівників, ринкова стратегія, інноваційність тощо.

Складність проблеми оцінки конкурентоспроможності підприємства полягає в тому, що воно є відкритою реактивною системою, яка здійснює активний обмін інформацією із зовнішнім середовищем: генерує і поставляє власну інформацію як у внутрішнє, так і зовнішнє середовище, а також сприймає та реагує на зовнішню інформацію. Інакше кажучи, в моделі підприємства як відкритої системи функціонують два типи інформаційних потоків – внутрішній і зовнішній, які у сукупності визначають міру її організованості.

Аналіз існуючих у сучасній літературі теоретичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств дає підстави для їх класифікації на дві основні групи: аналітичні і графічні. За статусом методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є науковими, вони мають рекомендаційний характер і не є обов'язковими для їх застосування (рис 23.2). Державних методик оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств в Україні донині не існує і це, як справедливо зазначають окремі фахівці, є однією з причин низького рівня управління конкурентоспроможністю.

Метод переваг. Оцінка конкурентоспроможності підприємства являє собою порівняння його характеристик, властивостей чи марок товарів, що порівнюються з аналогічними показниками пріоритетних конкурентів (такими, які займають найкращі позиції на даному ринку) з метою визначення тих, які створюють переваги підприємства над конкурентами в будь-якій галузі діяльності. При цьому слід розуміти, що існують зовнішні і внутрішні конкурентні переваги.

Зовнішня конкурентна перевага базується на відмінних якостях товару, що створює цінність для покупця за рахунок зменшення його витрат чи підвищення ефективності його діяльності. Вона збільшує «ринкову силу» підприємства так, що може примусити ринок прийняти більш високу ціну продажу порівняно з конкурентами.

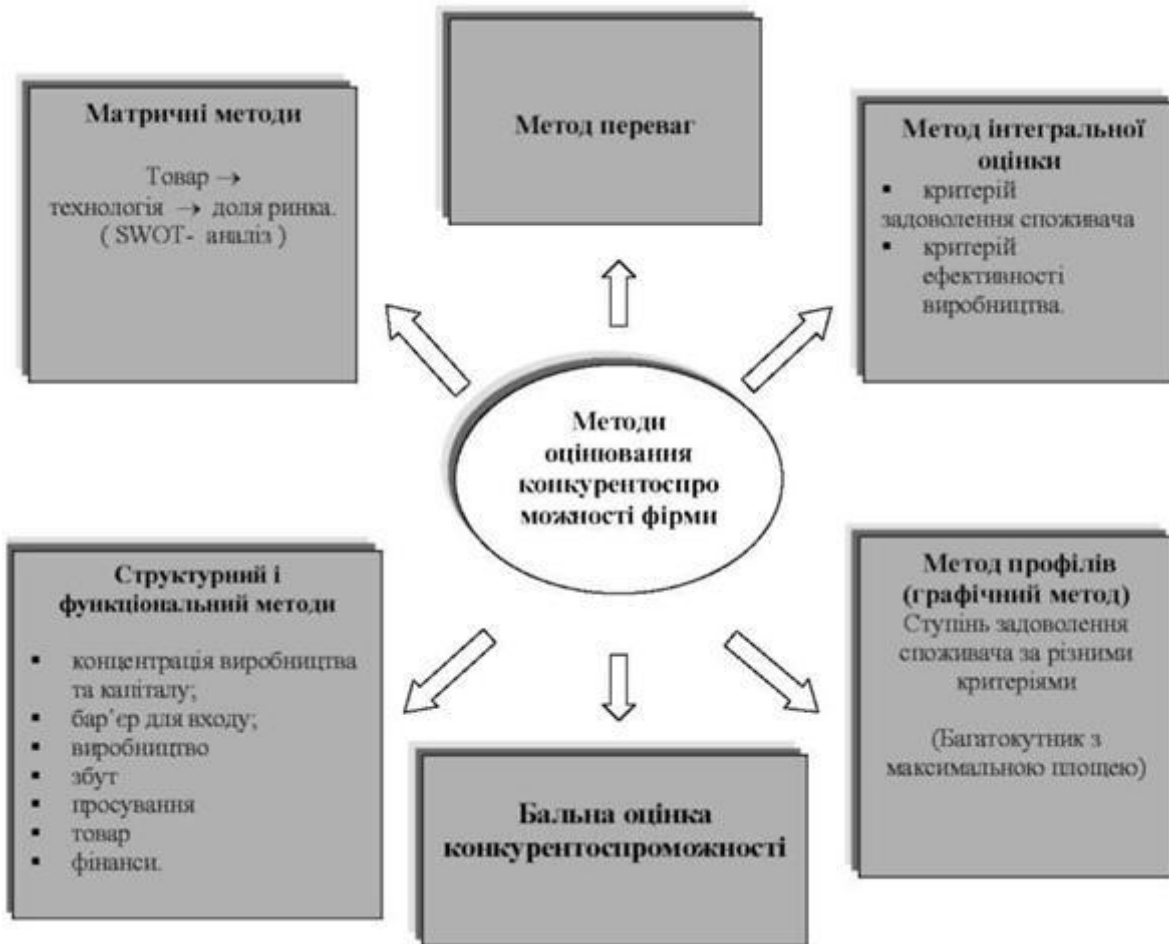


Рисунок 23.2 – Методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства

Внутрішня конкурентна перевага – це перевага підприємства стосовно витрат чи управління, яка створює цінність для товаровиробника, дозволяє знизити собівартість більшою мірою, ніж пріоритетний конкурент. Обидва типи конкурентних переваг мають різне походження і різну природу, а звідси часто бувають несумісні, оскільки вимагають різних підходів, навичок і культури.

Ринкова сила – як максимальна ціна продаж, що приймається ринком, співвідноситься з ціною конкурента.

Аналіз конкурентоспроможності за цим методом дає можливість підприємству позиціонувати себе відповідним чином, а отже, визначити відповідну стратегію, сформулювати пріоритетні цілі.

Структурний та функціональний методи. Згідно зі структурним підходом оцінити становище можна за рівнем монополізації галузі, тобто за концентрацією виробництва і капіталу, і бар'єрів для компаній, що входять на галузевий ринок. Іншим підходом до визначення критерію ефективної конкуренції є функціональний. Згідно з цим методом найбільш конкурентоспроможними є підприємства, де найкраще організовані виробництво та збут товару, ефективно управління фінансами.

Яскравим прикладом використання функціонального підходу є методика консультаційної американської фірми «Дан енд Бредстріт» для оцінювання

конкурентоспроможності галузі окремої країни та підприємств усередині цієї галузі. При цьому аналізують три групи показників. До першої групи входять показники ефективності виробничо-збутової діяльності підприємств. Показники другої групи характеризують стан виробничої сфери підприємств (в основному інтенсивність використання основного та оборотного капіталу). Третю групу становлять показники, пов'язані з фінансовою діяльністю.

Конкурентоспроможність підприємства оцінюють за якістю продукції «методом профілів». За його допомогою виявляють різні критерії задоволення потреб споживачів щодо будь-якого продукту, встановлюють їх ієрархії та порівняльну важливість у межах спектра характеристик, які мають змогу замінити й оцінити споживачі, а також вимірюють техніко-економічні характеристики досліджуваного продукту і порівнюють їх з характеристиками продуктів-конкурентів. Основний недолік «методу профілів» полягає в тому, що він не враховує ефективності виробничої діяльності підприємства та прийнятний лише для підприємств, які випускають один вид продукції.

Інколи використовують багатокутники конкурентоспроможності як окремих товарів так і фірм, галузей (рис. 23.3).

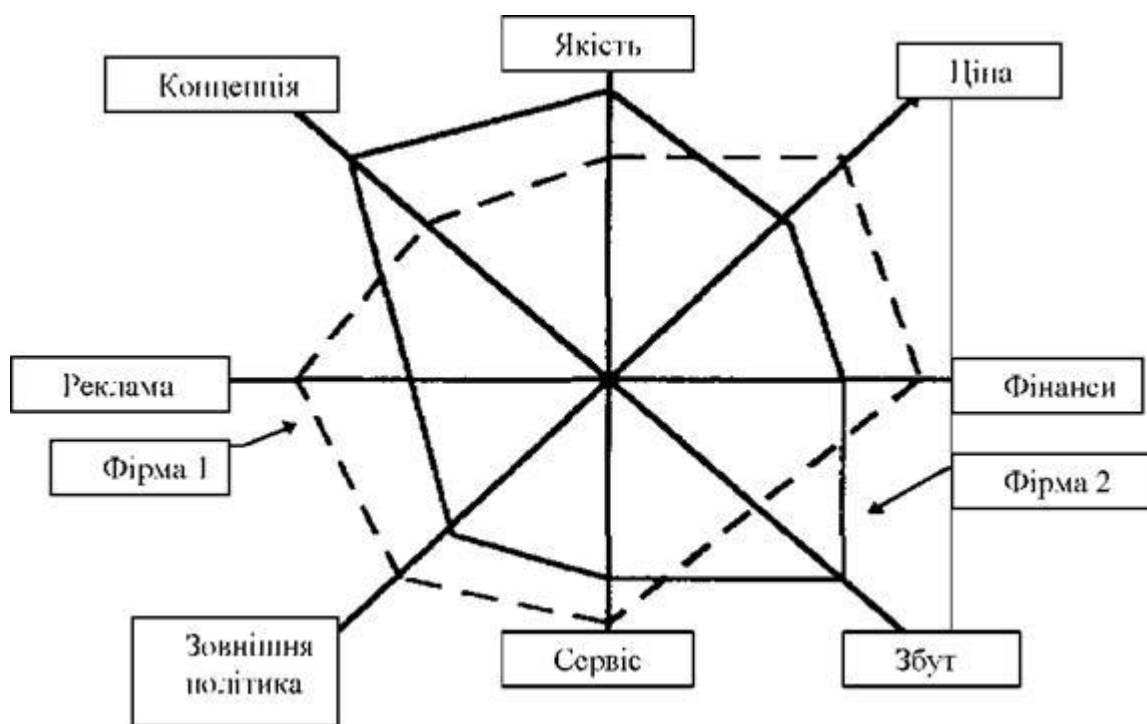


Рисунок 23.3 – Багатокутник конкурентоспроможності

Перелік оцінки показників відбирається експертами чи підприємством, яке оцінює конкурентоспроможність. Чим більша площа багатокутника, тим вище показники конкурентоспроможності окремих товарів, фірм, галузей.

Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності підприємства, які ґрунтуються на розгляді процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів є концепція життєвого циклу товару і технології. Згідно з цією концепцією будь-який товар чи технологія з моменту появи на ринку і

до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, який охоплює етапи впровадження, зростання, насичення і спаду. На кожному етапі виробник може реалізувати товар чи продукт цієї технології в тих чи інших масштабах, що об'єктивно позначається на частці ринку та динаміці продажу. До матричних методів належить і SWOT - аналіз (по першим буквам: сила, сильні сторони; слабкість, слабкі сторони; можливість). Ціль – виявлення привабливих напрямків маркетингових зусиль, на яких можливо досягти конкурентних переваг та загроз, які погрожують фірмі.

Метод інтегральної оцінки. Інтегральний показник рівня конкурентоспроможності підприємства містить два елементи: критерій, що показує ступінь задоволення потреб споживача, і критерій ефективності виробництва.

Бальна оцінка конкурентоспроможності полягає у складанні відповідних таблиць (табл. 23.3 та 23.4), оцінці показників та їх порівняння із підприємствами-конкурентами.

Таблиця 23.3 – Визначення рівня конкурентоспроможності фірми (значення кожного фактора оцінюється від 1 до 5 балів)

Фактори конкурентоспроможності	Підприємство	Конкуренти	
		А	Б
1	2	3	4
1. Продукт			
Якість			
Технічні параметри			
Стиль			
Престиж торгової марки			
Упаковка			
Ремонтопридатність			
Гарантійний строк експлуатації			
Унікальність			
Надійність			
Захищеність патентами			
2. Ціна			
Розмір преїскурантної ціни			
Розмір знижок			
Строки платежів			
Умови кредитування			
3. Канали розподілу			
Кваліфікація торговельних представників			
Розвиток системи оптових посередників			
Кваліфікація торговельного персоналу			
Раціональність структури каналів			
Охоплення ринку			
Розвиток складських площ			
Система управління запасами			
Система транспортування продукції			

Продовження табл. 23.3

1	2	3	4
4. Система комунікацій			
Розвиток реклами			
- для споживачів			
Індивідуальний (персональний) продаж			
- презентація товарів;			
- навчання і підготовка збутових служб			
Система стимулювання збуту			
Загальна кількість балів:			

Таблиця 23.4 – Аналіз конкурентної позиції підприємства

Показники	Вага	Рейтинг	Цінність
Доля ринку	0,1	4,0	0,4
Зростання долі ринку	0,15	2,0	0,3
Якість продукту	0,1	4,0	0,4
Репутація торговельної марки	0,1	5,0	0,5
Канали розподілу	0,05	4,0	0,2
Ефективність просування	0,05	3,0	0,15
Виробничі потужності	0,05	3,0	0,15
Ефективність виробництва	0,05	2,0	0,1
Вартість товару	0,15	3,0	0,45
Матеріально-технічне забезпечення	0,05	5,0	0,25
Менеджмент	0,05	4,0	0,2

Одним з найсучасніших підходів до визначення конкурентоспроможності підприємства є *метод бенчмаркінгу*. Сукупність визначень бенч-маркінгу швидко збільшується, і тому важко сформулювати його точну характеристику. Ціль бенчмаркінгу полягає в тому, щоб на основі дослідження надійно встановити ймовірність успіху підприємства. Одне з визначень бенчмаркінгу характеризує його як метод виявлення того, що інші роблять краще, та вивчення, удосконалення і застосування методів роботи інших організацій.

Зазвичай бенчмаркінг проводиться за такими параметрами: ринкова частка; якість продукції; ціна продукції; технологія виробництва; собівартість продукції, що випускається; рентабельність продукції, що випускається; рівень продуктивності праці; обсяг продаж; канали збуту продукції; близькість до джерел сировини; якість менеджерської команди; нові продукти; співвідношення світових та внутрішніх цін; репутація фірми.

Бенчмаркінг є надзвичайно корисним інструментом, особливо в ситуації, коли необхідно переглянути внутрішню ефективність діяльності компанії та визначити нові пріоритети діяльності. Зіставлення показників ефективності дає можливість зрозуміти уразливі та раціональні сторони діяльності компанії в порівнянні з конкурентами і світовими лідерами в аналогічній області. Це дозволяє знайти незаповнені ринкові ніші, вийти на ймовірних партнерів по виробничо-технічній кооперації і з'ясувати переваги злиття компаній.

Таким чином, користь бенчмаркінгу полягає в тому, що виробничі та маркетингові функції стають максимально керованими, коли досліджуються і впроваджуються на своєму підприємстві кращі методи та технології інших, провідних підприємств даної галузі. Такий аналіз може призвести до зростання прибутковості підприємництва з високою економічністю, створення корисної конкуренції та задоволення потреб покупців.

Основні заходи, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності підприємства:

- підвищення техніко-економічних і якісних показників продукції підприємства;
- орієнтація якості та техніко-економічних параметрів продукції на вимоги споживачів;
- виявлення і забезпечення переваг продукту порівняно з його заміниками;
- виявлення переваг і недоліків товарів-аналогів, які випускаються конкурентами, і використання одержаних результатів у діяльності підприємства;
- визначення можливих модифікацій продукту;
- виявлення і використання цінових факторів підвищення конкурентоспроможності продукції;
- віднаходження і використання нових пріоритетних сфер використання продукції;
- пристосування продукції до роботи в різних (у тому числі екстремальних) умовах;
- диференціація продукції;
- посилення впливу на споживачів (просування).

Питання для закріплення матеріалу

1. Зростання ролі фінансової діяльності підприємства (організації) за ринкових умов господарювання.
2. Правомірність та обґрунтованість ототожнення економічних категорій ефективності і продуктивності діяльності підприємств та інших підприємницьких структур.
3. Проблеми формування, визначення й застосування узагальнюючих показників ефективності (продуктивності) діяльності суб'єктів господарювання.
4. Методологічні основи визначення ефективності окремих груп заходів соціального характеру.
5. Науково-технічний та організаційний прогрес як визначальні чинники зростання ефективності виробництва на підприємстві.
6. Організаційно-економічний механізм дії внутрішніх чинників зростання ефективності виробництва (діяльності).
7. Міра і форми втручання держави в розвиток економіки за ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

8. Узагальнення передового зарубіжного та вітчизняного досвіду підвищення ефективності господарювання на підприємствах.

9. Вплив інфраструктурних інституцій (систем) на ефективність суспільного виробництва за умов ринкової економіки.

Тести до теми 23

1. Ефективність виробництва забезпечується за рахунок:

- а) оптимізації витрат на виробництво;
- б) мінімізації витрат на виробництво;
- в) максимізації витрат;
- г) усі відповіді правильні.

2. Комплексна оцінка кінцевих результатів використання основних і оборотних засобів, трудових і фінансових ресурсів та нематеріальних активів за певний період часу – це:

- а) рентабельність підприємства;
- б) ефективність підприємства;
- в) прибутковість підприємства.

3. Основний вид ефекту, що враховується при оцінці ефективності:

- а) соціальний;
- б) екологічний;
- в) економічний.

4. Економічний результат зіставляється з економічною оцінкою виробничих ресурсів, що застосовуються під час виробництва, за:

- а) витратного підходу;
- б) ресурсного підходу;
- в) ресурсно-витратного підходу.

5. Порівняння економічного результату з поточними витратами, які безпосередньо пов'язані з його досягненнями, здійснюється за:

- а) витратного підходу;
- б) ресурсного підходу;
- в) ресурсно-витратного підходу.

6. Скорочення тривалості робочого тижня, збільшення кількості нових робочих місць і рівня зайнятості населення досягається за:

- а) соціального ефекту;
- б) економічного ефекту;
- в) вірної відповіді немає.

7. Дисконтна ставка характеризує:

- а) величину річного процента плати за кредит комерційному банку;

- б) рівень інфляції в розрахунковому році;
- в) середній процент росту суми дивідендів;
- г) норму прибутку на вкладені інвестиції.

8. Вдосконалення структури капітальних вкладень здійснюється за рахунок:

- а) підвищення частки вкладень у нове будівництво;
- б) зростання вкладень у прогресивні галузі;
- в) однакового збільшення вкладень у розвиток усіх галузей промисловості;
- г) підвищення частки вкладень у будівельно-монтажні роботи.

9. Внутрішня норма рентабельності інвестицій – це така дисконтна ставка, за якої:

- а) термін окупності інвестицій не перевищує п'яти років;
- б) суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є рівними;
- в) індекс рентабельності інвестицій більший за 1;
- г) індекс доходності інвестицій рівний 1.

10. Назвіть показник, на основі якого визначається економічна ефективність капіталовкладень:

- а) економія матеріальних ресурсів на кожну гривню капітальних вкладень;
- б) термін окупності капітальних вкладень;
- в) приріст національного доходу на кожну гривню капітальних вкладень;
- г) підвищення фондівдачі на кожну гривню виробничих фондів.

11. Назвіть джерела формування інвестиційних ресурсів:

- а) власні кошти;
- б) бюджетні асигнування;
- в) позичкові фінансові кошти;
- г) усі відповіді правильні.

12. Ефективність виробництва забезпечується за рахунок:

- а) оптимізації витрат на виробництво;
- б) мінімізації витрат на виробництво;
- в) максимізації витрат на виробництво;
- г) раціонального використання ресурсів.

Приклади розв'язання задач

Задача 1. Збільшення обсягу випуску продукції може бути досягнуто за рахунок діючого підприємства або будівництва нового. Техніко-економічні

показники результатів втілення цих двох форм відтворення основних фондів наведені в таблиці. Визначити економічну ефективність та термін окупності виробничих інвестицій по обох варіантах, на основі цих розрахунків вибрати більш вигідний варіант інвестування.

Таблиця – Вихідна інформація

Показники	Діюче підприємство		Нове підприємство
	До реконструкції	Після реконструкції	
Річний обсяг випуску продукції, штук	10000	29000	19000
Собівартість одиниці продукції, грн.	200	195	180
Ціна реалізації одиниці продукції, грн.	245	245	245
Капітальні інвестиції, тис. грн.	-	5800	8010
Нормативний коефіцієнт ефективності інвестицій	0,15	0,15	0,15

Розв'язок:

1. $O = 29\ 000 \text{ шт} - 10\ 000 \text{ шт} = 19\ 000 \text{ шт}.$

2. $C_i + EN * k_i \rightarrow \min$

3. Приведені витрати при здійсненні реконструкції:

$195 \text{ грн} \cdot 0,15 * 305,26 \text{ грн} = 19000$

$195 \text{ грн} + 45,79 \text{ грн} = 240,79 \text{ грн}$

4. Приведені витрати при здійсненні нового будівництва:

$180 \text{ грн} + 0,15 * 421,58 \text{ грн} = 19000$

$180 \text{ грн} + 63,24 \text{ грн} = 243,24 \text{ грн}.$

5. Коефіцієнт економічної ефективності капітальних інвестицій при здійсненні реконструкції:

$(245 \text{ грн} - 195 \text{ грн}) \cdot 19000 = 950 \text{ тис. грн}$

рек.: $5800 \text{ тис. грн} \cdot 5800 \text{ тис. грн} = 0,15$

нов. буд.: $(245 \text{ грн} - 180 \text{ грн}) \cdot 19000 = 1235 \text{ тис. грн}$

6. Термін окупності:

Ток. рек. = 6 років 4 міс

Ток. рек. = 6 років 8 міс

Висновок: розрахунок показників економічної ефективності (коефіцієнтів економічної ефективності, терміну окупності) показників приведених витрат по обох варіантах (реконструкції та новому будівництву) свідчить про те, що більш доцільним є вкладання капіталу у реконструкцію діючого підприємства, оскільки при здійсненні цього варіанту коефіцієнт економічної ефективності є вищим, а приведені витрати є меншими порівняно з новим будівництвом.

Задача 2 У перший рік після реконструкції підприємства продуктивність праці збільшилася на 15 % і вироблялося 25 виробів одним робітником за годину. На другий рік відбулися такі зміни: робітник став виробляти 24

вироби за годину, а кількість працівників за рік скоротилася на $1/3$. Як змінилася продуктивність праці за два роки?

Розв'язок:

$$I_{заг} = II * I_2;$$

$$I_1 = \frac{100+15}{100} = 1,15 \quad (\text{зміна продуктивності праці за перший рік});$$

$$I_2 = \frac{I_Q}{I_L};$$

$$I_Q \text{ (зміна обсягу виробництва)} - \frac{Q \text{ в поточному періоді}}{Q \text{ в базовому періоді}} = \frac{24}{25} = 0,96;$$

$$I_L = 1 - \frac{1}{3} = \frac{2}{3} = 0,66; \quad I_2 = \frac{0,96}{0,66} = 1,5;$$

$$I_{заг} = 1,15 * 1,5 = 1,725.$$

Відповідь: за два роки продуктивність праці збільшилася на $(1,725 - 1) \times 100 \% = 72,5 \%$; *Іросту продукт. пр* = 1,725; *Інріросту* = 0,725.

Задача 3 У перший рік на підприємстві вироблялося 20 одиниць товару *A* за ціною 5 грн за штуку і 30 одиниць товару *B* за ціною 7 грн; другого року стали виробляти 35 одиниць товару *A* по 6 грн за штуку і 20 одиниць товару *B* по 6 грн. За цей період відбулося скорочення працівників підприємства на 5,5 %. Як змінилася продуктивність праці?

Розв'язок:

Продуктивність розраховується у вартісному виразі:

$$I_{\text{продукт. пр}} = \frac{I_Q}{I_L}; \quad I_Q = \frac{Q_2^A \cdot P_2^A + Q_2^B \cdot P_2^B}{Q_1^A \cdot P_1^A + Q_1^B \cdot P_1^B} = \frac{35 \cdot 6 + 20 \cdot 6}{20 \cdot 5 + 30 \cdot 7} = \frac{330}{310} = 1,06;$$

$$I_L = \frac{100 - 5,5}{100} = 0,945;$$

$$I_{\text{продукт. пр}} = \frac{1,06}{0,945} = 1,12$$

Відповідь: продуктивність праці зросла в 1,12 разу, або на $(1,12 - 1) * 100 = 12 \%$; *Іросту* = 1,12; *Інріросту* = 0,12.

РОЗДІЛ 7 РОЗВИТОК І ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

ТЕМА 24 СУЧАСНІ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

24.1 Сутність терміна «розвиток підприємства». Життєвий цикл підприємства

У сучасній теорії організації та практиці управління використовується як термін «розвиток підприємства», так і термін «організаційний розвиток». І хоча це синоніми, але за другим словосполученням закріпилося дещо інше тлумачення. Зараз під організаційним розвитком розуміють діяльність менеджерів, спрямовану на зміну основних аспектів діяльності підприємства з метою підвищення ефективності її діяльності. Тобто, говорячи про організаційний розвиток, маються на увазі поведінкові та технологічні (технології управління) аспекти менеджменту, відповідно, вивчаються ці питання в курсах організаційної поведінки та менеджменту. Для теорії організації більш важливим аспектом розгляду є інституційні аспекти, які більшою мірою пов'язані з властивостями організації як такої.

Найбільш ґрунтовне, абстрактне пояснення суті розвитку дається українськими філософами у «Філософському енциклопедичному словнику»: «Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; один із загальних видів зв'язку». При цьому розрізняється декілька трактувань цієї категорії – як збільшення або зменшення; як перехід можливості в дійсність та як виникнення нового.

Натомість, розвиток – термін, що позначає «процес росту, розмаху, розквіту, процвітання; рух, хід, поступ». Достатньо широке тлумачення поняття «розвиток» міститься у «Великому економічному словнику»: «...процес закономірних змін, перехід з одного стану в інший більш досконалий; перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від низького до вищого, незворотня, спрямована, закономірна зміна матерії та свідомості, її універсальні властивості; у результаті розвитку виникає нова якість, стан об'єкта – його складу і структури». С.І. Ожегов під розвитком розуміє «процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану до нового, від простого до складного, від нижчого до вищого».

Аналіз категорійного апарату поняття «розвиток» наведено в табл. 24.1. Ігор Ансофф стверджує, що в організаціях, що не мають чітко сформульованої стратегії функціонування, розвиток має еволюційний характер, тоді як в організаціях, керованих відповідно до стратегічного плану, такий розвиток проходить революційно; успіх супроводить тим організаціям, чії стратегії націлені на активне використання їх внутрішнього потенціалу для зміни зовнішнього оточення, а не просто пристосування до нього. Таким чином, під розвитком розуміються незворотні зміни в об'єкті, в результаті яких виникає нова якість або стан. Коли зміни мають циклічний характер,

Таблиця 24.1 – Визначення економічної категорії «розвиток»

Автор	Поняття «розвиток»
Карлоф Б.	Розвиток - посилення позиції підприємства на ринку, розширення кола споживачів продукції, створення нових сфер бізнесу, збільшення обсягу збуту продукції, гармонійна взаємодія з навколишнім середовищем
Портер М.	Розвиток є певного роду стратегією підприємства
Афанасьєв Н.В., Рогожин В.Д., Рудика В.І.	Розвиток – процес, який ґрунтується на результатах науково-технічного досягнення, що сприяє розвитку виробничих сил та задоволенню потреб суспільства у товарах високої якості. Процес розвитку безпосередньо пов'язаний із зростанням міри ефективності, покращенням бізнес-процесів чи управління ними, в результаті чого досягнутий кількісний чи якісний приріст корисного результату порівняно з попереднім рівнем
Мельник Л.Г.	Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна системи на основі реалізації внутрішньо властивих їй механізмів самоорганізації
Коротков Є.М.	Розвиток – сукупність змін, що ведуть до появи нової якості та зміцнення життєвості системи, її здатність чинити опір руйнівним силам зовнішнього середовища
Забродський В.А., Кизим М.О.	Розвиток економіко-виробничих систем – це процес переходу економіко-виробничої системи у новий, більш якісний стан за рахунок накопичення кількісного потенціалу, зміни й ускладнення структури і складу, в результаті чого підвищується її здатність чинити опір руйнівному впливу зовнішнього середовища та ефективність функціонування
Акофф Р.Л.	Розвиток – набуття потенціалу для поліпшення, а не реальне поліпшення
Єрохін С.А.	Розвиток – це особливий тип руху, що характеризує прогресивний характер взаємодії речей
Расвнева О.В.	Під розвитком доцільно розуміти унікальний процес трансформацій відкритої системи в просторі і часі, який характеризується перманентною зміною глобальних цілей її існування шляхом формування нової дисипативної структури і переведенням у новий аттрактор функціонування
Благодетелева-Вовк С.Л.	Розвиток – це процес та результат творчого самопізнання і діяльності людини, спрямований на досягнення нею нової якості – наближення до ідеалу, який має якісний, внутрішній характер. Економічний розвиток – це процес та результат творчого пізнання та діяльності народу як єдиного, гармонізованого цілого, спрямований на покращення людського життя та існуючого світу
Тодаро М.П.	Розвиток можна розуміти як багатовимірний процес, що включає реорганізацію всієї економічної та соціальної системи
Табачнікова М.Б.	Розвиток – будь-яка якісна зміна системи, тобто якісна зміна складу елементів, зв'язків між ними, якісна зміна поведінки і функціонування системи
Павлуцький А.	Розвиток – це зростання, при якому в критичні моменти настають якісні структурні зміни у всій системі. Розвиток – це зміна в певному напрямі, що підкоряється законам дозрівання»

наприклад, коливання маятника, то такі зміни не вважаються розвитком. Еволюція та розвиток часто використовуються як синоніми. Зміни можуть бути монотонними, стрибкоподібними, з повторенням вже пройдених станів (циклічний розвиток).

Різноманіття поглядів на причини розвитку можна представити у вигляді чотирьох груп. Перша група дослідників пов'язує розвиток із реалізацією вставлених цілей. Ця точка зору виходить із поведінки соціальних, людських систем. І причиною такого розвитку є потреби і бажання людей. Друга група розглядає розвиток як наслідок процесу адаптації до середовища. Така поведінка властива більшою мірою біологічним (соціальним) системам. Дарвінізм був заснований на цій точці зору. Третя група вважає джерелом розвитку суперечності, які виникають в системах. Вирішення протиріч – є розвиток. Четверта група бачить розвиток у прагненні до досконалості, прогресу. На жаль, результати змін часто стають зрозумілі тільки після звершення події. Іноді замість прогресу виходить регрес. Розвиток може йти як по лінії прогресу, так і регресу та виражатися в еволюційній або революційній формах.

Аналіз публікацій виявляє значні розходження у визначенні розвитку підприємства, розумінні його сутності та складових елементів і дозволяє виділити три підходи до визначення понятійних меж терміна «розвиток промислового підприємства»:

1. Розвиток підприємства як фаза зростання його життєвого циклу. В період фази зростання всі основні якісні та кількісні характеристики підприємства покращуються, і воно переходить на більш високий рівень свого існування. Підприємства в процесі розвитку зазнають ряд змін, які в економіці ототожнюються зі стадіями життєвого циклу. У моделі «життєвого циклу підприємств» І. Адізеса підприємство розглядається як живий організм, який проходить відповідні етапи розвитку. Л. Грейнер запропонував модель, яка описує розвиток організації через послідовність кризових точок. Він виділяє п'ять стадій розвитку, які відокремлені одна від одної періодами організаційних криз. Особливістю розглянутого підходу є ототожнення понять «розвиток» і «зростання», обумовлене відсутністю чіткого розмежування етапів розвитку підприємства на кількісні та якісні.

2. Розвиток підприємства як процес змін та переходу з одного якісного стану в інший. Такий підхід має місце в публікаціях І.Ю. Панова, О.Г. Великої, Ю.С. Погорелова, де кожний такий стан розвитку підприємства розглядається як такий, що має більш складну структуру та більші можливості для вирішення принципово нових завдань. У той же час І.Ю. Панов вважає, що розвиток – це такий феномен, що відбувається по спіралі. Розвиток виникає тоді, коли ріст кількісних показників доходить до деякої межі, тому підприємство вимушене перейти на більш високий рівень свого розвитку. О.Г. Велика вважає, що новий стан розвитку підприємства підвищує здатність підприємства чинити опір руйнівній дії зовнішнього середовища.

Дослідження розвитку підприємства в межах даного підходу дозволяє глибше і детальніше проаналізувати динамічні процеси розвитку. Перевагою цього підходу є також те, що стає можливим формалізувати трактування терміну «розвиток підприємства». Так, Н.В. Цопа під розвитком підприємства розуміє «направлену, закономірну зміну стану підприємства, якому притаманні властивості заощадження і зростання значень якості функціонування підприємства вище за поріг безпеки, темпів приросту якості функціонування підприємства не нижче щодо приросту економіки і конкретного ринкового оточення».

3. Розвиток підприємства як узгодження інтересів економічних суб'єктів. О.І. Пушкар пропонує розглядати розвиток як задоволення інтересів основних суб'єктів діяльності підприємства: власників, персоналу і держави. Цей підхід є цікавим щодо управління власністю та доходами підприємства, але не відображає за рахунок чого досягається розвиток підприємства.

Підприємства зароджуються, розвиваються, добиваються успіхів, слабшають і, зрештою, припиняють своє існування. Деякі з них існують нескінченно довго, жодна не живе без змін. Нові підприємства формуються щодня. У той же час щодня сотні підприємств ліквідуються назавжди. Ті, що вміють адаптуватися процвітають, негнучкі – зникають. Деякі підприємства розвиваються швидше інших і роблять свою справу краще, ніж інші¹. Керівник повинен знати, на якому етапі розвитку знаходиться підприємство, і оцінювати, наскільки прийнятий стиль керівництва відповідає цьому етапу.

Саме тому розповсюджене поняття про життєвий цикл підприємства як про передбачувані їх зміни з визначеною послідовністю станів протягом часу. Застосовуючи поняття життєвого циклу, можна побачити: існують виразні етапи, через які проходять організації, і переходи від одного етапу до іншого є передбачуваними, а не випадковими.

Концепції життєвого циклу приділяється велика увага в літературі, яка вивчає ринки. Життєвий цикл використовується для пояснення того, як продукт проходить через етапи народження чи формування, росту, зрілості й спаду. Підприємства мають деякі виняткові характеристики, що вимагають визначеної модифікації поняття життєвого циклу. Один з варіантів розподілу життєвого циклу підприємства на відповідні тимчасові відрізки передбачає наступні етапи.

1. *Етап підприємництва*. Підприємство знаходиться в стадії становлення, формується життєвий цикл продукції. Цілі є ще нечіткими, творчий процес проходить вільно, просування до наступного етапу вимагає стабільного забезпечення ресурсами.

2. *Етап колективності*. Розвиваються інноваційні процеси попереднього етапу, формується місія організації. Комунікації і структура в рамках організації залишаються в сутності неформальними. Члени підприємства витрачають багато часу на виконання своїх обов'язків і демонструють високі зобов'язання.

3. *Етап формалізації і управління.* Структура підприємства стабілізується, вводяться правила, визначаються процедури. Опір робиться на ефективність інновацій і стабільність. Розробка і прийняття рішень стають ведучими компонентами підприємства. Зростає роль вищої керівної ланки організації, процес прийняття рішень стає більш зваженим, консервативним. Ролі уточнені таким чином, що вибуття тих чи інших членів підприємства не викликає серйозної небезпеки.

4. *Етап розробки структури.* Підприємство збільшує випуск своїх продуктів і розширює ринок надання послуг. Керівники виявляють нові можливості розвитку. Організаційна структура стає більш комплексною і відпрацьованою. Механізм прийняття рішень децентралізований.

5. *Етап спаду.* У результаті конкуренції на ринку зменшується попит на продукцію чи послуги. Керівники шукають шляхи утримання ринків і використання нових можливостей. Збільшується потреба в працівниках, особливо тих, хто має найбільш цінні спеціальності. Кількість конфліктів нерідко збільшується. До керівництва приходять нові люди, які намагаються затримати занепад. Механізм розробки і прийняття рішень централізований.

Графічно основні етапи життєвого циклу підприємства представлені на рис. 24.1. На ньому показано по вихідній лінії створення, ріст і зрілість організації, а також її занепад, що позначений спадаючою кривою.



Рисунок 24.1 – Життєвий цикл підприємства (типова крива)

На основі накопиченого досвіду стадії життєвого циклу підприємства можна представити більш детально (табл. 24.2).

Народження. Засновники підприємства виявляють незадоволені вимоги споживача чи соціальні потреби. Цілеспрямованість, здатність ризикувати і відданість справі характеризують цей етап. Нерідко використовується директивний метод керівництва, який потребує швидкого виконання і ретельного контролю. Для тих, хто в цей період працює на підприємстві, характерні найвища згуртованість і взаємодія.

Таблиця 24.2 – Стадії розвитку підприємства

Стадії Фактори	Народження	Дитинство	Отроцтво	Рання зрі- лість	Розквіт сил	Повна зрі- лість	Старіння	Оновлення
Первинні цілі	Вживання	Короткостроко- вий прибуток	Прискорений ріст	Систематич- ний ріст	Збалансова- ний ріст	Унікаль- ність, образ	Обслугову- вання	Оновлення
Тип лідера	Новатор	Опортуніст	Консультант	Учасник	Корпоратив- на діяльність	Державний діяч	Адміністра- тор	Реорганиза- тор
Організацій- ний характер	Боротьба	Досягнення	Зміни	Розширення, диверсифі- кація	Системна орієнтація	Зрілість, за- доволення собою	Орієнтація на структури, що склалися	Орієнтація на зміни
Організацій- ний образ	Із собою в центрі уваги	Місцевий	Секційний	Націо- нальний	Багатонаціо- нальний	Міжнарод- ний	Самозадово- лений	Самокрити- чний
Концентра- ція енергії на	Новому	Конкуренції	Завоюванні	Координації	Інтеграції управлінні	Пристаосу- ванні	Продовженні існування	Оновленні, розвитку
Центральна проблема	Вихід на ри- нок	Існування	Частка ринку	Багатосто- ронній ріст	Централізація і автономність	Рівновага інтересів	Стабільність	Омолоджен- ня
Тип плану- вання	Із передба- ченням	–	Продажі бю- джет	За замовлен- нями, спеці- алізація	Складний комплексний	Соціально- політичний	Екстраполя- ція	Творчий
Метод управління	Одна людина	Мала група одномумців	Делегування	Децентралі- зований	Централізо- ваний	Колегіальний	Оснований на змагальних, традиціях заохочувальний	
Організацій- на модель	Максиміза- ція прибутку	Оптимізація прибутку	Плановий прибуток	Хороший стан	Соціальна від- повідальність	Соціальний інститут	Бюрократія	Наслідуван- ня Фенікса

Дитинство. Це небезпечний період, оскільки найбільша кількість невдач відбувається протягом перших років після виникнення підприємства. Зі світової статистики відомо, що величезна кількість підприємств невеликого масштабу зазнають невдачі через некомпетентність і недосвідченість керівництва. Кожне друге підприємство малого бізнесу терпить крах протягом двох років, чотири з п'яти підприємств – протягом п'яти років свого існування. Задача цього періоду – швидкий успіх. Цілі – здорове існування і розвиток, а не просте виживання. Нерідко вся робота виконується на межі можливостей, щоб не втратити темп зростаючого успіху. Управління здійснюється діяльним і підготовленим керівником і його командою.

Отроцтво. Під час цього перехідного періоду ріст підприємства здійснюється, як правило, несистематично, ривками; підприємство все більше набирає силу, однак координація проводиться нижче оптимального рівня. Більш організовані процедури поступово замінюють ризиковану пристрасть до успіху. Налагоджується планування, розробка бюджетів, прогнозів. Розширюється прийом на роботу фахівців, що викликає тертя з колишнім складом. Засновники підприємства змушені більше виконувати роль безпосередніх керівників, а не підприємців, проводячи систематичне планування, координацію, управління і контроль.

Рання зрілість. Відмітні ознаки цього періоду – експансія, диференціація і, можливо, диверсифікованість. Утворюються структурні підрозділи, результати діяльності яких вимірюються отриманим прибутком. Використовується багато загальноприйнятих методів оцінки ефективності, посадові інструкції, делегування повноважень, норми продуктивності, експертиза, організація навчання і розвитку. Однак починають виявляти себе тенденції бюрократизму, боротьби за владу, місництва, прагнення домагатися успіху за будь-яку ціну.

Розквіт сил. Маючи в правлінні акціонерів, підприємство ставить на даному етапі ціль збалансованого росту. Структура, координація, стабільність і контроль повинні мати таке ж значення, як і інновації, удосконалення всіх частин і децентралізація. Приймається концепція структурних підрозділів, результати діяльності яких вимірюються отриманим прибутком. Нова продукція, ринок збуту і технології повинні бути керованими, а кваліфікаційні навички управлінського персоналу – більш відточені.

З прискоренням темпів росту в порівнянні з попередніми стадіями організація нерідко переоцінює свої успіхи і можливості.

Повна зрілість. Маючи компетентне, але не завжди відповідальне керівництво, організація діє практично сама по собі. Дуже часто встановлюється небажаний стан загальної благодушності. Незважаючи на те, що картина доходів цілком прийнятна, темпи росту уповільнюються. Підприємство може відхилитися від своїх первісних цілей під впливом зовнішнього тиску. Разом з тим слабкості занадто очевидні. Ці симптоми нерідко ігноруються керівництвом.

Старіння. Цей тип ніколи б не настав, якби керівництво підприємства постійно усвідомлювало необхідність відновлення. Конкуренти незмін-

но заміряються на частку підприємства на ринку. Бюрократична тяганина, не завжди обґрунтована стратегія, неефективна система мотивацій, громізка система контролю, закритість до нових ідей – усе це, разом узяте, створює умови для «закупорки артерій». Як показує практика, дуже важко зупинитися і припинити виконання непродуктивної роботи. У результаті організація поступово починає розпадатися. Вона змушена або прийняти тверду систему відновлення, або загинути як самостійна структура, влившись у відповідну корпорацію. Організація відкочується назад, і знову починається боротьба за її виживання.

Відновлення. Підприємства в стані піднятися з попелу як Фенікс. Це може зробити нова команда керівників, уповноважених на проведення реорганізації і здійснення планової програми внутрішнього організаційного розвитку.

24.2 Концепції розвитку підприємства

Розглянемо дві найбільш відомі концепції розвитку підприємства – концепцію життєвих циклів А. Адізеса та концепцію розвитку підприємства Л. Грейнера. Підприємство – різновид соціокультурних систем, що створений людьми, і через це він не є вічними. Як будь-який організм, системи народжуються, зростають, старіють, вмирають, тобто їх життя циклічне. В теорії систем під життєвим циклом розуміється період від зародження системи до її загибелі.

В основі виділення стадій (фаз) життєвого циклу підприємства А. Адізеса – співвідношення двох параметрів діяльності підприємства – гнучкості і контрольованості. Гнучкість – це здатність підприємства адаптуватися до зовнішніх і внутрішніх змін, а також здатність керівництва діяти поза жорсткими рамками правил і норм. Контрольованість – це ступінь регламентації діяльності підприємства її членів, а також жорсткості механізмів координації і контролю.

Перш ніж характеризувати окремі стадії життєвого циклу, зупинимось на наступному:

Не існує чітких індикаторів переходу від однієї стадії до іншої.

Тривалість стадій чітко не визначається. У кожному підприємстві вона може бути своя. Більш того, тривалість кожної стадії залежить від актуального рівня розвитку економіки тієї або іншої країни. Рано чи пізно підприємство проходить всі ці стадії (але, цілком можливо, не за життя одного покоління людей).

З достатнім ступенем умовності стадії життєвого циклу можна згрупувати в два великі етапи – етап зростання і етап старіння: етап зростання характеризується переважанням гнучкості над контрольованістю; на етапі старіння – навпаки, контрольованість переважає над гнучкістю.

У процесі розвитку на кожній стадії підприємство стикається з труднощами і проблемами двох типів: хвороби зростання, яких практично неможливо уникнути і які можуть бути подолані самою організацією; органі-

заційні патології, які важко вилікувати власними силами.

Приведемо характеристику стадій життєвого циклу підприємства.

I. *Виходжування*. Підприємства ще немає фізично, але є бізнес-ідея і ентузіазм засновника або засновників. Відбуваються обговорення, опрацьовується місія, оцінюється ринок. У підприємця є орієнтація на продукт, але поки важко уявляється потреба ринку в цьому продукті. Цю стадію можна вважати завершеною і організація перейде на наступну стадію, якщо підприємець повірив в ідею, готовий узяти на себе ризик нової справи і може знайти фінансову підтримку.

II. *Раннє дитинство*. На підприємстві гнучка, але нечітка структура, маленький бюджет, слабка система правил і процедур ведення справи. Персоніфікація персоналу. Слабка субординація, ієрархія слабо виражена. Кожне рішення – нове, таке, що створює прецеденти. Управління відбувається рефлексивно – від кризи до кризи. Стратегія компанії визначається більшою мірою зовнішніми діями (ринком, клієнтами і так далі). Умови виживання на цій стадії і переходу до наступної: стабілізація грошових надходжень; відданість ідеї побудови стійкої організації.

III. *Дитинство*. Цю стадію називають ще стадією швидкого зростання або стадією «давай-давай». Це стадія, коли забуваються труднощі і створюється враження про безхмарність подальшого шляху. З'являється схильність до невиправданої диверсифікації і «влізання» в нові сфери бізнесу. З'являється формальна організаційна структура, але немає поки строгих посадових обов'язків, розвинене поєднання і перетин функцій. Підприємець (засновник, власник) намагається делегувати повноваження, але побоюється втратити контроль над справою і співробітниками. Підприємство діє методом проб і помилок, не може передбачати зміни в зовнішньому середовищі, що призводить до втрат і криз. Головна умова уникнення краху на даній стадії: створення професійної адміністративної підсистеми.

IV. *Юність*. Це кризовий період, аналог перехідного віку у людей. Справа переростає можливості підприємця (засновників) і його ентузіазму стає мало. Типові варіанти вирішення цієї проблеми – децентралізація, делегування повноважень, ухвалення на роботу професійних менеджерів, які міняють всю систему управління організацією. Це, правда, призводить до конфліктів між старими і новими співробітниками, між професійними менеджерами і батьками-засновниками, підрозділами і окремими співробітниками. На цій стадії зміцнюється організаційна культура, зростає ефективність адміністративних процедур і управління в цілому.

V. *Розквіт*. На стадії розквіту досягається оптимальне поєднання контрольованості і гнучкості. Організація орієнтована на результати і довгострокову стратегію розвитку. Добре працюють підсистеми прогнозування, планування і реалізації планів. Ростуть обсяги продажу, грошові надходження і прибуток. Сформована організаційна структура і система службових повноважень. При правильній стратегії і тактиці розвитку підприємство може знаходитися в даній стадії скільки завгодно довго. Але розквіт – це процес. І якщо в ході цього процесу підприємство не поповнюється сві-

жою кров'ю, втрачає заповзятливість і гнучкість, то неминучий перехід до наступних стадій.

VI. *Стабілізація*. На цій стадії з'являються перші ознаки старіння підприємства: вона починає втрачати гнучкість. Підприємство знаходить стабільну ринкову нішу, але втрачає темп. З одного боку, стабілізація заспокоює, з іншої – виявляється небезпечною в перспективі, оскільки відчуття достатності вабить слабкі очікування щодо нових ринків і технологій. Знижується інтерес до інновацій. Кількісні показники починають витісняти гнучке концептуальне мислення і, як наслідок, росте значущість фінансової підсистеми за рахунок зниження оцінки ролі маркетингової, інноваційної і дослідницької підсистем. Керівництво зосереджується на минулих досягненнях і починає з підозрою ставитися до змін. Зростає рутинізація і консерватизм.

VII. *Аристократизм*. Все більше уваги приділяється традиції, формалізм у спілкуванні і навіть одязі стає звичайним. Підприємство володіє достатньо великими грошовими коштами і запасами, але гроші витрачаються на зміцнення системи контролю, облаштування, страхування. Збереження грошових надходжень відбувається за рахунок підвищення цін при тому ж або гіршому рівні якості. Розвиток відбувається не за рахунок власних розробок і інновацій, а за рахунок покупки інших компаній, до власних же ініціатив і нововведень складається негативне ставлення. Підприємство стає менш активним в плані довгострокових перспектив, нормою є короткострокові і гарантовані результати.

VIII. *Рання бюрократизація*. На цій стадії адміністративна підсистема думає перш за все про самозбереження. Організаційна культура рутинізується, правила і норми посилюються і гіперформалізуються. Зростає число непродуктивних ірраціональних конфліктів. У керівництві починається відкрита боротьба і пошук винуватих у появі несприятливих тенденцій, а не причин їх виникнення.

IX. *Бюрократизація*. На цій стадії поступово рвуться зв'язки із зовнішнім світом і втрачається орієнтація на результат, робота багато в чому здійснюється вхолосту (папери, папери). Немає працюючої команди, порушені інформаційні зв'язки між підсистемами, цілі підрозділу (в ліпшому випадку) і особисті цілі явно переважають над корпоративними, організацію покидають ініціативні і активні співробітники. Працюють чіткі і жорсткі правила, розпорядження, процедури. Контроль набуває рис безглуздя, в ньому немає чіткої цільової спрямованості, панує культ письмової вказівки, наказу, розпорядження. Загибель відбувається тоді, коли підприємство нікому вже не потрібне.

24.3 Необхідність, мета та зовнішні передумови реструктуризації підприємства

Стабілізація вітчизняної економіки та поступове нарощування економічного потенціалу країни безпосередньо пов'язані з реалізацією актив-

ної структурної політики, яка вважається ключовим елементом загальної стратегії розвитку первинних ланок (підприємств, організацій) і в цілому суспільного виробництва.

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого – через ліквідацію (повне перепрофілювання) збиткових і збанкрутілих підприємств.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства. По суті, реструктуризація підприємства трактується як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва. Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій (рис. 24.2).

За *оперативної реструктуризації підприємства* розв'язуються дві основні проблеми: забезпечення ліквідності та суттєве поліпшення результатів його (її) діяльності. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3-4 місяці. Оперативні зміни на підприємстві потребують проведення комплексу заходів, що з них, як правило, спеціально виділяють такі:

- зміна окремих складових організаційної структури підприємства;
- створення й виокремлювання нових структурних підрозділів;
- оперативне зниження дебіторської заборгованості;

зменшення величини оборотних фондів через виявлення та реалізацію (ліквідацію) зайвих запасів (у тім числі запасів допоміжних матеріалів);

відмова (продаж паю) від пайової участі в інших підприємствах та організаціях, якщо попередній аналіз підтвердив недостатню економічну ефективність останніх;

скорочення обсягів основних фондів через реалізацію (ліквідацію) зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;

аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій, крім життєво необхідних для підприємства й обґрунтованих з позицій розвитку ринку.

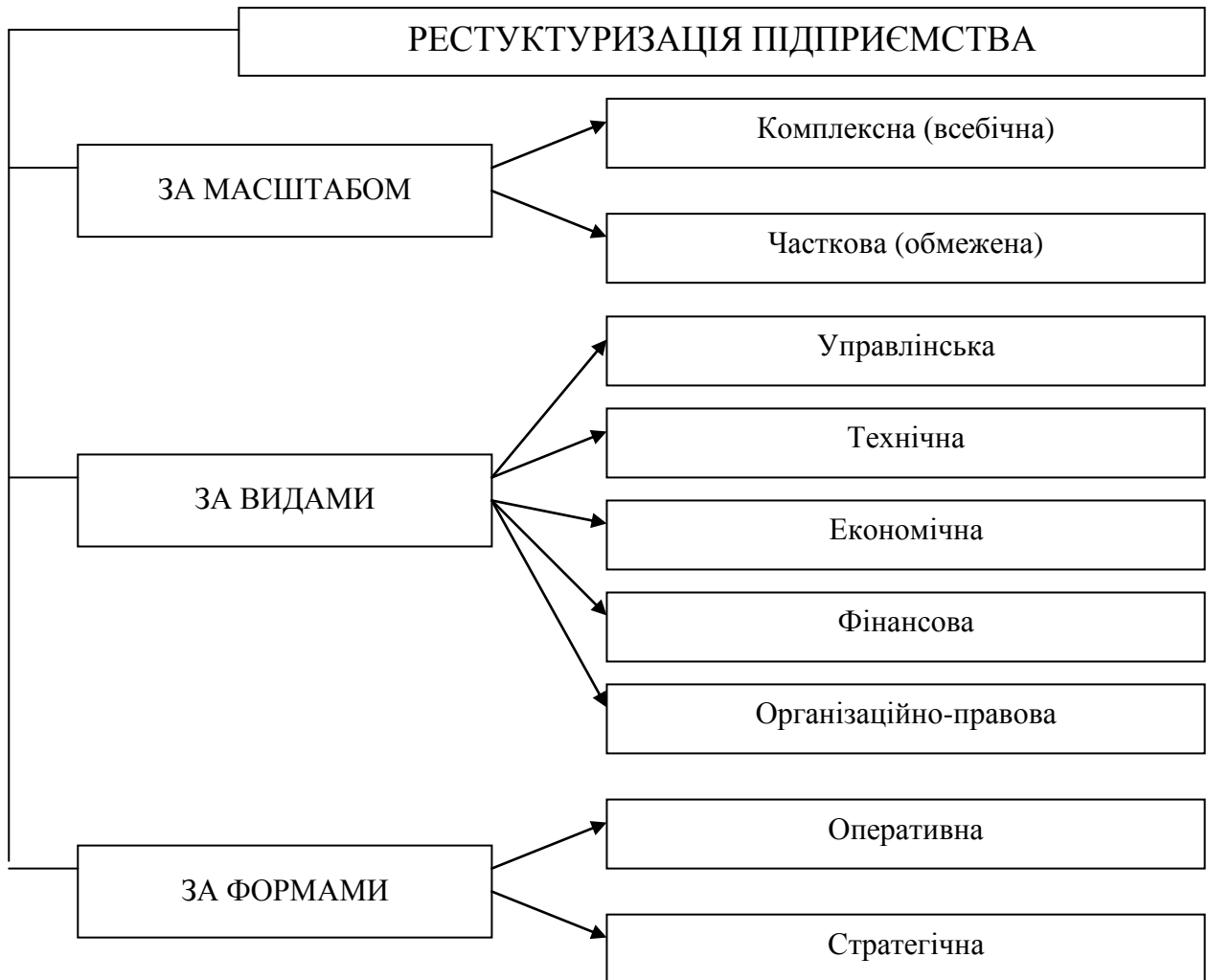


Рисунок 24.2 – Класифікація масштабів, форм і видів реструктуризації підприємства

Відтак комплекс заходів з оперативної реструктуризації містить передовсім заходи з зниження всіх видів витрат (без одержання будь-яких суттєвих інвестицій) і швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу. Проте, якщо процес перетворення буде зупинено після завершення оперативної реструктуризації, то підприємство незабаром неминуче знов опиниться в кризовому стані.

Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує довготермінову його конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети. Отже, реструктуризації підприємства передують оцінка його стану. Проте й аналіз, і реформування можна проводити, якщо маємо всебічно обґрунтовану мету реструктуризації, яку можна сформулювати (бе-

ручи загалом) таким чином: продукція підприємства має відповідати поточному платоспроможному попиту. Підприємство, що задовольняє цю вимогу, з одного боку, зберігає централізований контроль у найбільш важливих сферах діяльності, а з іншого – відроджується завдяки проведенню активної науково-технічної та ринкової стратегії в межах кожної товарної групи. Як правило, кризовий стан підприємства зумовлений не однією, а багатьма причинами, їх буває то більше, що більш повільною є реакція суб'єктів господарювання на зміну типу господарської системи.

Організаційно-правовий вид реструктуризації характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Технічну реструктуризацію пов'язано із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція підприємства, його капітальні та поточні витрати, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення фінансової життєздатності суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності і платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із виплатою кредитів, відсотків за них чи з погашенням інших боргових зобов'язань тощо.

Управлінську реструктуризацію зв'язано з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Природа й міра необхідної реструктуризації залежать від характеру проблем підприємства. Іноді підприємство потребує лише часткової або так званої обмеженої реструктуризації для відновлення економічної та технічної життєздатності. При цьому підприємство встановлює для себе певні стандарти (орієнтири), які є кінцевою метою реалізації відповідного типу реформування. Такими орієнтирами можуть бути рівень фінансового лівериджу (співвідношення позикових і власних коштів), розмір робочого капіталу підприємства, а також коефіцієнт покриття боргів.

Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо. Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує «усебічної» реструктуризації. Очевидно, що цей тип реформування включає й фінансову реструктуризацію.

«Усебічна» реструктуризація охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті, організації тощо. Реструктурування підприємства в такий спосіб триває здебільшого до трьох років.

У процесі обґрунтування видів, форм та ступеня реструктуризації необхідно насамперед глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію. Перше питання, на яке необхідно знайти відповідь, – це визначити (встановити) вид продукції, що його вироблятиме підприємство після реструктуризації для відновлення свого потенціалу та нормального функціонування. Цьому передують аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості. Передовсім аналізують такі альтернативи:

– якщо прибутковість виробництва певної продукції не можна відновити з причин її низької якості, застарілої технології, високої собівартості, низького рівня використання виробничої потужності, яка унеможливорює економію на масштабах тощо, то виробництво треба припинити;

– для ресурсів, які вивільняються (виробничі потужності, «ноу-хау», управлінський і трудовий потенціал), визначаються нові перспективні види продукції, виробництво котрих забезпечить необхідну рентабельність вкладеного капіталу з урахуванням вартості реструктуризації;

– якщо виробництво не може бути відновлене навіть із реструктуризованими технічними умовами і перепрофільованим персоналом, тоді підприємство підлягає закриттю, неекономічне й застаріле обладнання та наявні активи треба продати, а виробничі площі здати в оренду.

Будь-яку стратегію реструктуризації треба підсилювати заходами за трьома основними напрямками:

– зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;

– модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;

– запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

24.4 Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств

Проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану.

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які ро-

блять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок реструктуризації підприємства:

1. Попередній аналіз стану підприємства
2. Включення до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій
3. Поглиблений аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства
4. Обґрунтування концепції реструктуризації
5. Розробка плану реструктуризації, розробка бізнес-планів нових реорганізованих підприємств
6. Запровадження організаційно-економічних, правових, технічних заходів з реструктуризації
7. Визначення економічної ефективності реструктуризації
8. Оцінка результатів створення і функціонування нових організаційно-правових структур

Концепцію розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні.

Розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання:

аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства;

вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства;

обґрунтування стратегічного розвитку підприємства;

оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації;

розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства.

Вибір варіанта або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі саме того з кількох поданих варіантів, який повністю відповідатиме вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Основні варіанти проведення реструктуризації підприємств:

1. Об'єднання (злиття) підприємств з утворенням нової юридичної особи
2. Виділення окремих структурних підрозділів для дальшої діяльності
3. Виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб
4. Створення державної холдингової компанії з дочірніми підприємствами
5. Передача виділених структурних підрозділів у сферу управління іншого органу управління
6. Перепрофілювання підприємства (організації)

Отже, концепція розвитку підприємств дає відповідь на питання про те, як саме буде проведено реструктуризацію: об'єднання, злиття, розподіл, виділення зі складу об'єднання, реорганізація тощо.

Форми та методи реорганізації структурних підрозділів у складі підприємства визначаються на підставі аналізу умов їхнього функціонування. Вибираючи форми та методи реорганізації, особливу увагу необхідно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних потреб або соціально-економічних потреб регіону.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:

а) ступінь освоєння нових ринків, що відображає, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції та подолати бар'єри вступу до нових ринків. Проте треба враховувати, що олігопольні ринки та ринки з високим ступенем вкладення капіталу в продукцію освоюються дуже повільно;

б) рівень специфічних виробничих знань і технологій, що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Специфічні виробничі знання й технології включають науково-технічні знання яку так званому чистому вигляді (технології «ноу-хау», патенти), так і у вигляді специфічних систематизованих знань, набутих у процесі роботи на даному виробництві (загальний рівень технічної освіти робітників, інноваційні процеси). Що вищим є рівень знань, які можуть бути передані, то легше підрозділ освоюватиме нові технології та види продукції.

Проект плану реструктуризації має визначити:

економічне обґрунтування її проведення;

пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;

способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;

витрати на проведення реструктуризації та джерела їхнього фінансування;

конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

За проведення реструктуризації способом реорганізації державного підприємства та перетворення його структурних підрозділів (одиниць) на самостійні суб'єкти господарювання необхідно попередньо визначити умови функціонування підрозділу в складі підприємства, становище підприємства на ринку:

підрозділ (одиниця) є технологічно відособленим;

підрозділ (одиниця) є частиною цілісного майнового комплексу;

підрозділи (одиниці) підприємства самостійно виробляють товари;

підрозділи (одиниці) займаються діяльністю, яка є непрофільною для даного підприємства;

підприємство займає монопольне становище на ринку.

Аналіз умов функціонування структурних підрозділів у складі підприємства дасть змогу визначити форми та методи його реорганізації. Реструктуризація підприємств забезпечується відповідними організаційно-економічними заходами, а саме: заміною керівництва підприємства; частковою або повною приватизацією; частковим закриттям; проведенням процедури банкрутства; поділом великих підприємств на частини; відокремленням від підприємств непрофільних структурних підрозділів; виділенням казенних підприємств або спецвиробництв; звільненням підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури; продажем (або наданням в оренду) частини основних фондів підприємства; конверсією, диверсифікацією; поліпшенням якості товарів (робіт, послуг); підвищенням ефективності маркетингу; зменшенням витрат на виробництво; запровадженням нових прогресивних форм і методів управління; скороченням чисельності зайнятих на підприємстві із забезпеченням соціальних пільг у разі звільнення; тимчасовим припиненням капітального будівництва та продажем об'єктів незавершеного будівництва; продажем зайвого устаткування, матеріалів і комплектуючих виробів тощо; відстрочкою або списанням боргів; пошуком інвестицій та інвесторів; залученням кредитів для фінансової реструктуризації.

Вибір тих чи тих форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів (потенційної прибутковості), бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація вибраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому необхідно враховувати соціальні та екологічні наслідки кожного заходу.

Найважливішою умовою для прийняття рішення є його ретельне техніко-економічне обґрунтування. Відтак обов'язковою й необхідною складовою частиною проекту реструктуризації підприємства є бізнес-плани тих нових підприємств, що виникатимуть унаслідок реалізації цього процесу.

За перетворення структурних підрозділів (одиниць) на самостійні підприємства складаються окремі баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляються їхні статuti. Крім того, обов'язково розглядаються питання: закриття окремих виробництв; консервації оборонних потужностей; забезпечення необхідного рівня мобілізаційної готовності; соціального захисту працівників підприємства та їхнього працевлаштування; передачі в комунальну власність об'єктів соціальної інфраструктури; реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу та підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

24.5 Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування

Стратегічне планування. Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегія – це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічне планування – процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства.

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Виходячи із загальної місії підприємства формулюють його інші стратегічні цілі. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть: конкретними та вимірюваними; чітко зорієнтованими у часі (коли і якої цілі треба досягнути); досяжними, збалансованими, ресурсно забезпеченими; однонапрямленими та такими, що взаємно підтримують одна одну. При цьому бажано встановлювати цілі для кожного напрямку діяльності підприємства.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища – це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну й негативну дію зовнішніх чинників – політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства. Ідеться передовсім про мікроекономічний аналіз попиту, пропонування та рівня конкуренції за певною системою показників (табл. 24.3).

Методи вибору генеральної стратегії можна розділити на дві групи: перша – за монопрофільної діяльності або за вузької номенклатури продуктів та послуг, що пропонуються підприємством (методи однопродуктового аналізу); друга – за диверсифікованого виробництва (методи «портфельного» аналізу).

Таблиця 24.3 – Типові показники мікроекономічного аналізу ринкових чинників

Ринкові чинники	Основні аналітичні показники
Попит	<ul style="list-style-type: none"> – Еволюція попиту (стабільність, вплив різних чинників, перспективи нового використання) – Розмір та зростання сегментів ринку – Характеристика попиту (потреби, мотивація придбання, цінова еластичність, концентрація і прихильність покупців, надійність каналів розподілу)
Пропозиція	<ul style="list-style-type: none"> – Виробнича потужність продуцентів – Структура витрат (за видами ресурсів – робоча сила, сировина й матеріали; галузеві особливості) – Організаційно-економічні, технічні та соціальні проблеми продуцентів (перешкоди на вході й виході виробничих систем, форми організації виробництва, стан матеріально-технічного забезпечення, технічний рівень виробництва, конкурентоспроможність, соціальні й політичні зміни) – Канали розподілу (специфіка, розмір, динаміка) – Фінансова система (особливості кругообороту коштів, потреба в коштах, способи і джерела фінансування)
Конкуренція	<ul style="list-style-type: none"> – Конкуренти (ринкова позиція, частка постійних витрат, номенклатура продукції, наявність стратегічних розробок, структура капіталовкладень) – Конкурентний опір (існування перешкод на вході системи, ризик санкцій з боку конкурентів) – Замінники продукції (якість, використання) – Клієнти (рівень концентрації, частка закупівель у загальній сумі витрат, витрати на заміну одного постачальника іншим, загроза вертикальної інтеграції зверху) – Постачальники (рівень концентрації, диференціація продукції, загроза вертикальної інтеграції знизу)

З-поміж методів однопродуктового аналізу найбільш науково обґрунтованим є метод PIMS (Product Impact of Marketing Strategy) уперше реалізований компанією «Дженерал електрик» за участю Гарвардської школи бізнесу на початку 70-х років. В основу методу PIMS покладається моделювання впливу стратегічних чинників на показники ефективності підприємства (зокрема рентабельність капіталовкладень, валовий прибуток).

Якщо метод PIMS та його моделі враховують дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, то метод кривих освоєння, який будується на залежності розмірів витрат на виробництво від його обсягу, відображає вплив лише внутрішніх чинників. Засадою методу є відома закономірність: зростання масштабу виробництва забезпечує економію певних витрат, розмір яких не залежить або мало залежить від зміни кількості одиниць продукції, що виробляється. До того ж в процесі освоєння виробництва має місце повторення операцій, формування навичок або динамічного стереотипу, що також веде до зменшення трудозатрат.

Логічно зв'язаним із методом кривих освоєння виявляється ще один метод розробки стратегії підприємства – метод життєвого циклу виробу (товару). За період свого існування виріб проходить, як правило, чотири стадії: запровадження (освоєння), зростання, зрілість, спад.

Перед прийняттям стратегічного рішення щодо конкретного виробу проводиться ідентифікація стадії його життєвого циклу. У процесі ідентифікації одну стадію відрізняють від іншої за допомогою таких показників, як відсоток зростання обсягів продажу (виробництва), кількість конкурентів, темпи технологічних змін, частота модифікування виробу тощо.

Для кожної стадії визначаються пріоритетні стратегічні напрямки та дії. Зокрема, на стадії зростання таким напрямком є маркетингова діяльність (наступальна реклама та активне товаропросування; поліпшення розподілу товару, ціноутворення, адекватне реакції попиту, тощо).

У стадії зрілості на перший план висуваються показники ефективності виробництва та комерційної діяльності (оптимальне використання виробничого потенціалу, стандартизація комерційних процедур, поступове зменшення витрат на дослідницькі роботи щодо даного виробу). З метою якнайповнішого врахування дії зовнішніх факторів будується матриця, причому одним із показників, що її утворюють, є характеристика конкурентної позиції даного виробу.

Практично всі методи портфельного аналізу та вибору стратегії підприємства за умов диверсифікованого виробництва є матричними. Використання цих методів відбувається за однаковою схемою: як правило, будується матриця, на одній осі якої розміщуються оцінки перспектив розвитку ринку, на іншій – оцінка конкурентоспроможності так званого стратегічного центру господарювання (СЦГ). Визначають місію та цілі кожного такого центру, генеральну стратегію та її субстратегії. Стратегічні плани кожного СЦГ оцінюються центральним апаратом управління й визначаються основні показники стратегії підприємства в цілому.

Головна відмінність різних матричних методів полягає в різних показниках, що їх використовують для оцінки привабливості ринку та конкурентної позиції СЦГ. Найпростішим (і найпоширенішим) є метод, запропонований Бостонською консультативною групою (фірмою) – БКГ. Показниками, що формують оцінну матрицю за цим методом, є темп зростання та контрольована даним підприємством відносна частка ринку.

З-поміж матричних методів відомим є також метод консультаційної групи «Мак-Кінсі», де за основні оцінні показники беруть конкурентну позицію СЦГ (слабка, середня, сильна) та привабливість ринку (аналогічні три оцінки). За цим методом вивчають та аналізують специфічну дію на кожному ринку певної сукупності чинників. До них належать: місткість та темпи зростання ринку; динаміка рівня цін; частка контрольованого підприємством ринку; циклічність попиту; тенденція зміни кількості конкурентів; концентрація; переваги лідерів галузі; темпи зростання прибутків лідерів; стан трудових ресурсів.

З інших матричних методів визначення генеральних стратегій відомими є такі (у дужках вказано показники, що формують матрицю):

- загальний стратегічний метод Портера (стратегічні переваги / стратегічні цілі);

- метод консультаційної «групи Артур Д. Літл» (стадія життєвого циклу / конкурентна позиція);

- метод консультаційної групи «Шелл» (потенційний ринок / потужність підприємства).

Базова стратегія як генеральний напрямок є стрижнем стратегічного плану підприємства. Згідно з циклом розвитку підприємства можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- стратегію зростання, що відбиває намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;

- стратегію стабілізації – у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку;

- стратегію виживання – суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

У рамках відповідної базової стратегії можна вибрати один з кількох напрямків дій, які заведено називати стратегічними альтернативами. Реалізація базової та альтернативних стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій.

До функціональних стратегій (субстратегій) відносять:

- стратегію науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт;

- виробничу стратегію;

- маркетингову стратегію.

У групу стратегій ресурсного забезпечення включають:

- стратегію кадрів та соціального розвитку;

- стратегію технічного розвитку;

- стратегію матеріально-технічного забезпечення;

- фінансову стратегію;

- організаційну стратегію;

- інвестиційну стратегію.

Кожна субстратегія, як правило, містить:

- 1) цілі, умови та основні напрямки діяльності в тій чи тій сфері, кінцеві результати за функціональними стратегіями або вплив на ці результати, що його забезпечує втілення в життя ресурсних стратегій;

- 2) порядок і послідовність (у просторі і часі) вирішення якісних та кількісних завдань довгострокових планів; низка заходів, адекватних призначенню субстратегії, що забезпечить досягнення встановленої мети.

Бізнес-план (БП) підприємства чи організації – це письмовий документ, в якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Він є

дозвільною підставою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвестицій для розробки та реалізації підприємницької ідеї, будь-яких інноваційно-інвестиційних проектів.

У ринковій системі господарювання БП виконує дві важливі функції: зовнішню (ознайомлення заінтересованих ділових людей із сутністю та ефективністю реалізації нової підприємницької ідеї) і внутрішню (відпрацювання системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Конкретними цілями розробки БП як багатофункціонального документа є:

- налагодження ділових стосунків між підприємцем і майбутніми поставачальниками, продавцями та найманими працівниками;
- проектування системи управління започаткуванням бізнесом у конкретній сфері діяльності;
- своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху організації власного діла;
- формування та розвиток управлінських якостей підприємця;
- перевірка життєздатності підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Загальна методологія розробки БП охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. Початкова стадія є обов'язковою за умови започаткування нової справи; вона передбачає опрацювання концепції майбутнього бізнесу. На підготовчій стадії формується інформаційне поле, оцінюються сильні і слабкі сторони діяльності фірми, формулюються її місія та конкретні цілі, розробляється стратегія й можливі стратегічні альтернативи. На основній стадії здійснюється безпосередня розробка конкретного БП.

На зміст і структуру БП істотно впливають: цілі розробки БП; аудиторія, на яку розраховано БП; сфера та розміри бізнесу; характеристика продукту бізнесу; фінансові можливості підприємця (табл. 24.4).

Загальноживана логіка розробки БП підприємства передбачає послідовне здійснення таких дій:

- 1) вибір продукції (послуг) для ринку;
- 2) дослідження ринкового середовища для майбутнього бізнесу;
- 3) вибір та обґрунтування місця для розміщення фірми, яка вперше розпочинає свою діяльність;
- 4) прогнозування можливих обсягів продажу продукції (надання послуг);
- 5) визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу;
- 6) розробка цінової та збутової політики;
- 7) обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми;
- 8) опис потенційних ризиків і дій для їхньої мінімізації;
- 9) оцінка фінансових параметрів бізнесу;
- 10) узагальнення висновків з основних положень бізнес-плану

Таблиця 24.4 – Типова структура бізнес-плану

Назва розділу	Зміст розділу
---------------	---------------

Резюме	Короткий огляд бізнес-проекту, його ключових аспектів, повідомлення про наміри
Галузь, підприємство та його продукція (послуги)	<ul style="list-style-type: none"> – Поточна ситуація і тенденції розвитку галузі – Опис продукту – Стратегія фірми – Права власності
Дослідження ринку	<ul style="list-style-type: none"> – Характеристика ринку продукту – Цільовий ринок бізнесу – Місцезнаходження фірми – Оцінка впливу зовнішніх чинників
Маркетинг-план	<ul style="list-style-type: none"> – Стратегія маркетингу – Очікувані обсяги продажу продукту
Виробничий план	<ul style="list-style-type: none"> – Основні виробничі операції – Машини та устаткування – Приміщення – Сировина, матеріали, комплектуючі вироби
Організаційний план	<ul style="list-style-type: none"> – Форма організації бізнесу – Потреба в персоналі – Власники і менеджери бізнесу – Організація управління – Кадрова політика
Оцінка ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – Типи можливих ризиків – Способи реагування на загрози для бізнесу
Фінансовий план	<ul style="list-style-type: none"> – Прибуток і збитки – План руху готівки – Плановий баланс – Фінансові коефіцієнти

Питання для закріплення матеріалу

1. У чому суть моделі життєвого циклу організації А. Адізеса і моделі еволюційного розвитку організації Л. Грейнера?
2. Спробуйте визначити, на якій стадії розвитку (по Адізесу і Грейнеру) знаходиться Ваш вуз, організація.
3. Поясніть суть процесу організаційного навчання з погляду описаних підходів.
4. Наведіть приклади реалізації одиночної і подвійної петель навчання, аутопойезиса.
5. Що таке організація, що «навчається»?
6. Сутність і завдання реструктуризації підприємства.
7. Охарактеризуйте форми реструктуризації підприємства.
8. Дайте характеристику комплексу заходів оперативної реструктуризації підприємства.
9. Охарактеризуйте п'ять основних видів реструктуризації підприємства?
10. У чому полягає фінансова реструктуризація підприємства?

Тести до теми 24

1. Найбільш важливий аспект теорії організації:

- а) економічний;
- б) трудовий;
- в) інституціональний;
- г) соціальний.

2. Ким була сформульована концепція розвитку організації?

- а) М. Макгілом;
- б) Л. Грейнером;
- в) Д. Слокумом;
- г) А. Адізесом.

3. Період від зародження системи до її загибелі:

- а) еволюційний цикл;
- б) функціональний цикл;
- в) життєвий цикл;
- г) біологічний цикл.

4. Параметри, на яких базується життєвий цикл організації за А. Адізесом:

- а) гнучкість і контрольованість;
- б) стабільність і контрольованість;
- в) гнучкість і розвиток;
- г) дитинство і старіння.

5. Стан росту характеризується:

- а) перевагою контрольованістю над гнучкістю;
- б) перевагою гнучкості над контрольованістю;
- в) перевагою стабільності над розвитком;
- г) немає вірної відповіді.

6. Стадія життєвого циклу організації, яка характеризується нечіткою структурою та невеликим бюджетом:

- а) дитинство;
- б) стабілізація;
- в) виживання;
- г) аристократизм.

7. Така стадія як аристократизм характеризується тим, що:

- а) організація займає стабільну ринкову нішу, зростає рутинізація та консерватизм;
- б) поступово рвуться зв'язки з зовнішнім світом та губиться орієнтація на результат;
- в) відбувається швидкий ріст, з'являється формальна організаційна структура;

г) організація володіє достатньою кількістю грошей, які використовуються на укріплення системи контролю та страхування.

8. Учений, який розробив концепції еволюційного розвитку організації:

- а) К. Арджиріс;
- б) Л. Грейнер;
- в) А. Адізес;
- г) немає вірної відповіді.

9. Сукупність процесів, за допомогою яких система сама відтворює свої компоненти:

- а) генезис;
- б) когнітизм;
- в) аутопойезис;
- г) екстерналізм.

10. Реструктуризація підприємства – це:

а) система заходів, які здійснюються під час проведення в справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації;

б) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутства боржника шляхом реорганізаційних і інвестиційних заходів;

в) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що буде сприяти його фінансовому оздоровленню.

11. До заходів оперативної реструктуризації можна віднести:

- а) зменшення вартості основних засобів через реалізацію зайвого устаткування, транспортних засобів ;
- б) підвищення продуктивності праці;
- в) поновлення платоспроможності й ліквідності.

12. Основна вимога до підприємств, що підлягають реструктуризації, – це...

- а) підприємство повинно мати складну організаційну структуру
- б) продукція підприємства має відповідати поточному платоспроможному попиту
- в) кризовий стан підприємства
- г) відсутність власних оборотних коштів

13. Реструктуризація включає в себе...

- а) пошук можливості отримання інших джерел доходів
- б) зміну бази оподаткування на підприємстві

- в) реформу кадрової політики
- г) переоформлення юридичних установчих документів

14. Комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємства, називається...

- а) стратегією реструктуризації підприємства
- б) програмою реструктуризації підприємства
- в) процедурою реструктуризації підприємства
- г) метою реструктуризації підприємства

15. Реструктуризація підприємства має бути спрямована насамперед на...

- а) відновлення конкурентоспроможності підприємства
- б) підвищення конкурентоспроможності продукції
- в) вихід підприємства на нові ринки збуту продукції
- г) підвищення конкурентоспроможності підприємства

16. Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує...

- а) оперативне зниження дебіторської заборгованості
- б) відновлення конкурентоспроможності продукції
- в) суттєве покращання результатів діяльності підприємства
- г) довготермінову конкурентоспроможність підприємства

17. Реструктуризація підприємства, пов'язана із підготовкою та пере-підготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, називається...

- а) технічною реструктуризацією
- б) економічною реструктуризацією
- в) фінансовою реструктуризацією
- г) управлінською реструктуризацією

18. Який вид реструктуризації підприємства характеризується процесами комерціалізації або корпоратизації підприємства?

- а) організаційно-правова реструктуризація
- б) управлінська реструктуризація
- в) економічна реструктуризація
- г) фінансова реструктуризація

19. Наступним заходом після занесення підприємства до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій є...

- а) ліквідація підприємства
- б) обґрунтування концепції реструктуризації підприємства
- в) поглиблений аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства
- г) введення розпорядження майном

20. Проведення реструктуризації підприємства можливе шляхом...
- а) об'єднання підприємств із створенням нової юридичної особи
 - б) створення холдингової підприємства на базі дочірніх підприємств
 - в) перепрофілювання підприємства
 - г) виділення окремих структурних підрозділів із створенням нових юридичних осіб
 - д) усі відповіді правильні

21. Підрозділ підприємства, для якого освоєння нових ринків є важким, але він має високий ступінь специфічних виробничих знань і технологій і без нього неможлива кооперація і збут на підприємстві, належить до...
- а) об'єктів, що легко реорганізуються
 - б) об'єктів, що потенційно піддаються реорганізації
 - в) об'єктів, що важко піддаються реорганізації
 - г) об'єктів, що підлягають ліквідації

22. Підприємство, яке потенційно піддається реорганізації, характеризується...
- а) швидким входженням у нові ринки
 - б) високою спроможністю освоєння нових ринків
 - в) доволі важким освоєнням нових ринків
 - г) низькою спроможністю освоєння нових ринків збуту продукції

23. Підрозділи підприємства з високою конкурентоспроможністю але низьким рівнем відповідності загальній стратегічній цілі...
- а) ліквідуються
 - б) зберігаються й розвиваються
 - в) продаються (можливий варіант створення спільного підприємства)
 - г) зберігаються, із спробою підняти рівень їх конкурентоспроможності

ТЕМА 25 ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

25.1 Сутність, види та форми трансформації підприємств в сучасних умовах

Трансформація підприємства – це спосіб зняття протиріч між вимогами ринку та застарілою логікою поведінки підприємства.

Також трансформація визначається як процес, що об'єднує усі етапи перетворень підприємства від поточного стану до бажаного, від моделювання майбутнього стану підприємства до впровадження цих моделей на практиці. Трансформація підприємств як економічна категорія характеризує процес перетворення однієї економічної структури на іншу і супроводжу-

ється зміною одних елементів, рис, властивостей на інші, що в широкому розумінні узагальнюють поняття «реорганізація», «реструктуризація».

Трансформація підприємств в економічній літературі часто розглядається як спосіб подолання кризових явищ. Слід зазначити, що поняття «трансформація» має досить широкий характер, адже характеризує перетворення будь-чого. Процес трансформації економіки країни в цілому включає трансформацію окремих підприємств або галузей. Зважаючи на ринкові тенденції розвитку економічних процесів, трансформація економіки, як правило, супроводжується приватизаційним процесом, результатом якого є створення значної кількості нових організаційних об'єднань – корпорацій, що функціонують переважно в організаційно-правовій формі акціонерного товариства.

Поняття «трансформація підприємств» передбачає будь-які перетворення, які здійснюються на підприємствах – від зміни окремих структурних елементів до повної зміни всіх юридичних, організаційних та економічних засад функціонування підприємства. Таким чином, створення корпорацій можна розглядати як через призму трансформації економіки в цілому, тобто на макрорівні, так і через призму трансформацій, які відбуваються на кожному окремому підприємстві (мікрорівень).

Поняття «*реформування*» передбачає зміну, перетворення форми процесів. По своєму значенню воно близьке до поняття «трансформація». Реформування підприємств пов'язують з істотними змінами стратегії, реорганізацією та створенням ефективної системи управління, активного розвитку персоналу, зміну структури (реструктуризацію) підприємства. Метою реформи підприємства являється сприяння змінам, необхідних для успішної роботи підприємства в умовах ринкової економіки, покращення управління на підприємствах, стимулювання їх діяльності по збільшенню ефективності виробництва, конкурентоспроможності, поліпшення фінансово-економічних результатів їх діяльності. Реструктуризація підприємства – система організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури, форми власності, організаційно-правової форми підприємства з метою підвищення ефективності виробництва, збільшення обсягу випуску конкурентоспроможної продукції, фінансового оздоровлення.

25.2 Реструктуризація як інструмент реформування підприємства

Реструктуризація є частиною загальної програми реформування підприємства, і її можна розглядати як один з ключових механізмів реформування, ведучих до підвищення ефективності діяльності підприємства. Зарубіжні дослідження показують, що при проведенні реструктуризації в окремих галузях господарювання досягається підвищення продуктивності на одного працюючого на 12-20 %, скорочується інвестиційний цикл реалізації проекту на 13-15 %, а весь цикл реалізації проекту на 7-9 %. У вітчизняних же умовах, коли період перебудови галузей ще далеко не був завершений і існують певні резерви вдосконалення технології виробництва,

упровадження нової техніки, використання сучасних методів менеджменту для підвищення продуктивності праці, ефективність реформування може бути значно вищою. Так, зокрема, вітчизняний досвід показує, що кожна гривна, вкладена в реструктуризацію, може дати віддачу 5-6 гривень.

В цілому за рахунок реформування ефективність роботи підприємства без великих вкладень додаткових засобів може збільшитися за перший рік роботи в нових умовах на 30-60% лише за рахунок активізації внутрішніх можливостей і серйозного обліку зовнішнього середовища. При цьому може бути використано декілька варіантів реформування, самих відповідних для кожного конкретного підприємства. В табл. 25.1 приводяться деякі можливі варіанти об'єднання і взаємодії підприємств.

Можливі форми реформування окремих підприємств (варіант 1) включають ряд послідовних дій від мотивації реформування і формування стратегії до реалізації конкретних планів і програм із забезпеченням відповідного контролю і коректування заходів, що проводяться.

Другий вид взаємодії (варіант 2) допускає участь у виробничо-господарській діяльності цілого ряду непрофільних для основної діяльності підприємств, таких як інвестиційні і пенсійні фонди, фінансово-банківські структури і т.д., які, не надаючи безпосередньої участі на виробничі процеси і на збут продукції, в той же час визначають загальну економіко-фінансову стратегію діяльності підприємств і контролюють остаточні господарські результати.

Непрофільні підприємства можуть визначати інвестиційну стратегію підприємства, що реформується, забезпечувати фінансування необхідних інноваційних і інвестиційних проектів, а також визначати цільові економічні критерії діяльності по розвитку бізнесу. Причому, дані об'єднання можуть формуватися як із створенням, так і без створення самостійної юридичної особи.

Третій вид взаємозв'язків виробництв (варіант 3) має на увазі здійснення спільної господарської діяльності на координаційних основах всіх зацікавлених учасників. При такій формі кожне підприємство самостійно здійснює свою виробничо-господарську діяльність, але погоджує її з іншими учасниками союзу або об'єднання (консорціуму). Таке узгодження не є обов'язковим для учасників, але при достатньо чіткій координації зусиль дозволяє понизити загальні витрати підприємства-учасника і підвищити його результативність.

Найактуальнішими видами взаємодії підприємств в сучасних вітчизняних ринкових умовах виступають різні корпоративні форми об'єднань (варіант 4). Особливістю даного підходу є те, що на відміну від окремого підприємства, де організація зв'язку із зовнішнім середовищем відбувається виключно тільки з позицій одного підприємства, а також на відміну від варіантів 2 і 3, де зовнішнє середовище сприймається необов'язковою умовою

Таблиця 25.1 – Порівняльна оцінка варіантів реформування підприємства по видах взаємозв'язків виробництв

Характеристики	Варіанти реформування підприємств			
	1. Окремі підприємства	2. Підприємство із зовнішніми учасниками непрофільного напрямку діяльності	3. Підприємства з'єднані в консорціум без реєстрації юридичної особи	4. Корпоративне об'єднання в рамках галузі
Сильні сторони підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - розташування в розвиненому регіоні України - наявність сформованого ринку збуту - власна культура виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> - висока фінансова культура, можливість перенесення її на учасників - наявність джерел фінансування - можливість трансформації у ФПГ 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість сегментації ринку - забезпечення ефективності випуску різноманітної продукції - координація виробничо-збутової діяльності 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість сегментації ринку - підвищення конкурентоспроможності товару - холдингове з'єднане керівництво
Слабкі сторони (недоліки) підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність стратегічного інвестора - відсутність стабільного фінансування - високі витрати на управління і збут 	<ul style="list-style-type: none"> - слабка сумісність фінансових і виробничих складових успіху - наявність суперечностей в кінцевій меті 	<ul style="list-style-type: none"> - трудність формування управляючого персоналу - наявність суперечностей в кінцевій меті 	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність фінансової організації - відсутність інтегруючого управляючого органу
Несприятливі чинники (небезпеки) підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - наявність сильної конкуренції з боку вітчизняних і іноземних виробників - слабке грошове забезпечення збуту і постачання 	<ul style="list-style-type: none"> - труднощі отримання кредитів на ринку позикового капіталу - важка ситуація із заборгованістю - залежність від фінансового капіталу 	<ul style="list-style-type: none"> - низький рівень кооперації - можливість розриву зв'язків з партнерами 	<ul style="list-style-type: none"> - залежне матеріальне і фінансове положення - слабка кооперація при спробі централізованого управління - обмеженість збуту по старих зв'язках
Сприятливі чинники (можливості) підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - власний ринок продукції підприємства, що росте - поява вітчизняних і іноземних партнерів - захоплення незадоволеного попиту в сегментах галузевого ринку 	<ul style="list-style-type: none"> - потреби і необхідність зовнішніх організацій вкладати гроші у виробництво - поява вільних оборотних коштів 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість централізованого постачання матеріалами і сировиною - концентрація капіталу для участі в ефективних проектах 	<ul style="list-style-type: none"> - можливість проведення єдиної політики на ринку - централізація постачання - можливість маневрування капіталом - нові збутові мережі
Стратегія реформування підприємства	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення конкурентоспроможності товару - вдосконалення менеджменту 	<ul style="list-style-type: none"> - підвищення конкурентоспроможності бізнесу - підвищення інвестиційної привабливості 	<ul style="list-style-type: none"> - розширення ринкової ніші - підвищення конкуренції з аналогічними виробництвами 	<ul style="list-style-type: none"> - досягнення домінуючого положення на внутрішньому ринку - підвищення конкурентоспроможності підприємства - вихід на зовнішній ринок - створення ТНК

розвитку діяльності окремих учасників, при створенні вертикально-інтегрованих структур взаємовідношення між учасниками, а також між ними і зовнішнім середовищем, підкоряються загальнокорпоративним цілям і задачам.

При цьому в окремі періоди часу конкретні учасники можуть навіть зазнавати збитки, але в рамках всього корпоративного об'єднання повинен досягатися економічний ефект, який надалі перерозподіляється пропорційно внескам кожного учасника і компенсує понесені раніше збитки окремим учасникам.

Світовий досвід показує, що необхідність і можливість становлення корпоративних відносин в суспільстві в різні періоди часу і в різних країнах мали свої особливості при збереженні єдиної цільової спрямованості на підвищення ефективності виробничих і комерційних процесів.

Сьогодні в Україні актуальними стають відносини, що виникають на базі проведення реструктуризації окремих виробництв за рахунок створення широкого спектру різних корпорацій і корпоративних об'єднань, які можуть стати основою стабільного відродження ключових галузей економіки країни.

Основними причинами, що вимушують підприємства до реформування господарської діяльності, є:

- посилення ринкової конкуренції;
- прагнення до зниження виробничих витрат;
- вимоги зниження ризиків, небезпек і загроз, у тому числі за рахунок диверсифікації діяльності;
- централізація виконання загальної збутової функції (маркетинг, закупівля, реклама, збут, отримання товарних знаків тощо);
- підвищення ефективності виробництва; розширення ринків збуту;
- залучення інвестицій; необхідність фінансового оздоровлення виробництва.

За цими критеріями підрозділи відносять до однієї з категорій підприємств, що реорганізуються або ліквідуються (рис. 25.1).

Проект плану реструктуризації має визначити:

- економічне обґрунтування її проведення;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;
- витрати на проведення реструктуризації та джерела їхнього фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

За проведення реструктуризації способом реорганізації державного підприємства та перетворення його структурних підрозділів на самостійні суб'єкти господарювання необхідно попередньо визначити умови функціонування підрозділу в складі підприємства, становище підприємства на ринку:

- підрозділ (одиниця) є технологічно відособленим;

- підрозділ (одиниця) є частиною цілісного майнового комплексу;
- підрозділи (одиниці) підприємства самостійно виробляють товари;
- підрозділи (одиниці) займаються діяльністю, яка є непрофільною для даного підприємства;
- підприємство займає монопольне становище на ринку.



Рисунок 25.1 – Можливі варіанти проведення реструктуризації підприємства

Як показала практика, вітчизняним промисловим підприємствам потрібні майнова реструктуризація і функціональні зміни, оскільки дуже часто вони страждають від поганого планування будівель і негнучкості виробництва через звичку до великосерійного випуску продукції. Практика свідчить, що реальні результати по поліпшенню діяльності підприємства можна отримати протягом одного року за рахунок поліпшення планування виробничих приміщень, ліквідації позаексплуатаційних активів (соціальна сфера, ремонтні активи), модифікації виробничих операцій з метою скорочення тимчасових нормативів на зміну інструментів, підвищення якості контролю.

На другому етапі реструктуризації, коли були створені певні умови для діяльності підприємства в короткостроковому періоді, основна увага звертається на створення умов для фінансової реструктуризації, яка життєво необхідна для підприємств, переобтяжених боргами, але кредитори на неї без реального плану загальної реструктуризації і оновлення фінансової стійкості підприємства.

Таблиця 25.2 – Загальноновживана категорійність підприємств, що реорганізуються або ліквідуються

Категорія підприємств	Характеристика; умови та критерії оцінки підприємств
Підприємство, яке легко реорганізується	Підрозділ швидко входить на нові ринки (легко збуває свою продукцію). Частка специфічних виробничих знань мала. Ці умови полегшують реорганізацію, і підрозділ можна швидко перетворити на самостійне підприємство
Підприємства, які потенційно піддаються реорганізації	Підрозділ з великою можливістю освоєння нових ринків, але рівень специфічних виробничих знань і технологій, для самостійного існування досить значний, що утруднює зміну асортименту продукції та відповідно виробничого процесу
Підприємство, яке важко піддається реорганізації	Підрозділ, для якого освоєння нових ринків є важким, але котрий ми високий рівень специфічних виробничих знань і технологій, що без них неможлива структура кооперації та збуту в межах об'єднання.
Підприємство, яке підлягає ліквідації	. Підрозділ з малою можливістю, освоєння нових; ринків і малим рівнем специфічних виробничих знань та технологій

Важливою умовою успішної реструктуризації є залучення капіталовкладень в нове устаткування. Ці інвестиції можуть фінансуватися з різних джерел, таких як випуск боргових зобов'язань (облігацій), залучення порочних кредитів, емісія нових акцій. Проте кредити часто важко отримати при нестійкому фінансовому положенні підприємств і високих ризиках, пов'язаних з нестабільною ситуацією на макrorівні.

Важливою умовою успішної реструктуризації є і залучення інвестицій в трудові ресурси, особливо в області маркетингу, стратегічного управління фірмою або управління фінансами.

Комплексна програма реструктуризації припускає розробку оперативних заходів по зниженню витрат, збільшенню обороту і поліпшенню ліквідності.

На етапі стратегічної переорієнтації розробляються: можливі варіанти реструктуризації стратегічних напрямів діяльності підприємства; концепція продуктів і ринків; концепція створення вартісного розриву в поточній вартості майбутніх грошових доходів; концепція оптимальних виробничих потужностей; бізнес-план як комплекс взаємозв'язаних заходів щодо реструктуризації; організаційна структура підприємства.

Другий ступінь – оптимізація бізнес-процесів (менеджмент заходів) припускає оптимізацію основних процесів і деталізацію стратегії довгострокового розвитку підприємств поліпшення ключових процесів і систем, деталізацію концепції стратегічної переорієнтації.

Враховуючи реальне положення, що створилося на вітчизняних підприємствах, і реальну макроекономічну ситуацію, процедуру реструктуризації доцільно підрозділити на два етапи за принципом різних джерел фінансових ресурсів. На етапі оперативної реструктуризації не притягуються до-

даткові вкладення капіталу, оскільки в збиткові підприємства капітал неможливо повернути, і вона проводиться власними засобами. На етапі стратегічної реструктуризації, коли підприємство працює рентабельно, подальший її розвиток відбувається за рахунок інвестицій і залучення довгострокових кредитів. В цілому оперативна і стратегічна реструктуризація направлена на подальше підвищення інвестиційної привабливості підприємств.

25.3 Поняття банкрутства та його причини

У відповідності зі статтею 1 Закону України «Про банкрутство» банкрутство – це визнана арбітражним судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури. У ринковій економіці інститут банкрутства є одним із способів селекції тих суб'єктів господарювання, що найбільш ефективно використовують виробничі ресурси.

Порушення справи про банкрутство виконує *три основні функції*:

- 1) служить механізмом запобігання непродуктивного використання активів підприємств;
- 2) сприяє найбільш повному задоволенню претензій кредиторів;
- 3) є інструментом реабілітації підприємств, що перебувають на грані банкрутства, але мають значні резерви для успішної фінансово-господарської діяльності в майбутньому. Як правило, така реабілітація припускає фінансову реструктуризацію;

Справа про банкрутство порушується арбітражним судом, якщо безперечні вимоги кредиторів до боржника сумарно становлять не менш трьохсот мінімальних заробітних плат, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їхнього погашення строку. Фінансова криза спричиняє неплатоспроможність значної кількості підприємств. Необхідно розрізняти поняття неплатоспроможності і банкрутства.

Неплатоспроможність – це неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі по заробітній платі, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності.

Причини банкрутства підприємств можна поділити на дві групи: зовнішні та внутрішні.

Зовнішні - об'єктивні по відношенню до підприємства-банкрута:

- світова фінансова криза
- різке скорочення попиту на продукцію та падіння цін на неї;
- підвищення цін на сировину, матеріали, енергоресурси;
- нестабільна політична та соціально-економічна ситуація в державі.

Внутрішні – суб'єктивні, які залежать від керівництва та спеціалістів підприємства:

- помилки у виборі лінії та стратегії розвитку, широкомасштабних інве-

стиційних проєктів, об'єктів діяльності тощо

- несвоєчасна і неадекватна реакція на зміни в ринковому середовищі;
- помилки у виробничо-технічній та економічній політиці;
- нераціональна організаційна структура тощо.

Класифікація видів банкрутства підприємства наведена на рис. 25.2.

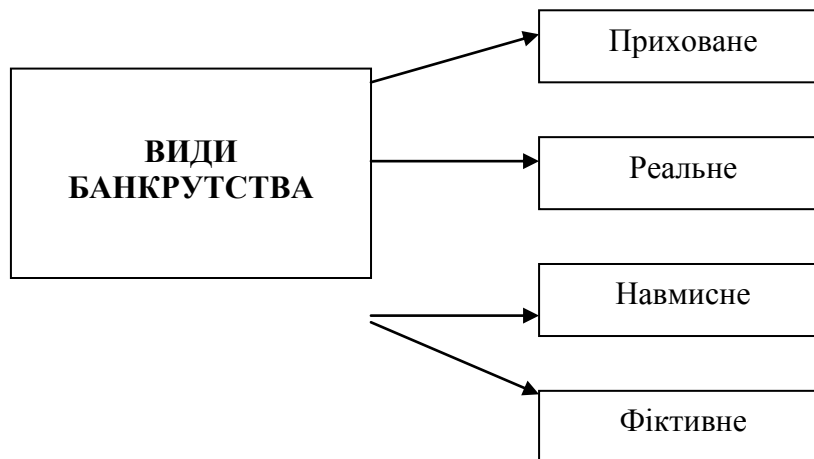


Рисунок 25.2 – Види банкрутства підприємства

Приховане банкрутство розпочинається з моменту невідповідності стратегії підприємства і є об'єктом прогнозу.

Навмисне банкрутство проявляється в тому, що керівник або власник в особистих або інших інтересах навмисно робить підприємство неплатоспроможним.

Фіктивне банкрутство – це заздалегідь фальшиве оголошення про неспроможність підприємства з метою отримання від кредиторів відстрочки платежів (боргів) або їх зниження.

На рис. 25.3 подано розвиток арбітражного процесу порушення справи про банкрутство підприємства-боржника в Україні (боржником називається суб'єкт господарської діяльності, нездатний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, протягом трьох місяців після закінчення встановленого строку їхньої сплати).

Підставою для порушення справи про банкрутство підприємства служить письмова заява кого-небудь із кредиторів боржника, органів державної податкової служби або контрольно-ревізійної служби в господарський суд. Крім того, боржник може звернутися в господарський суд за власною ініціативою із заявою про свою фінансову неспроможність (неплатоспроможність) або загрозу такої неспроможності. До заяви боржника додаються список його кредиторів і боржників, бухгалтерський баланс і інша інформація про його фінансове й майнове становище (ця інформація необхідна, зокрема, і для виявлення фіктивного банкрутства).

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора, громадянином – суб'єктом підприємницької діяльності і повинна містити такі загальні відомості:

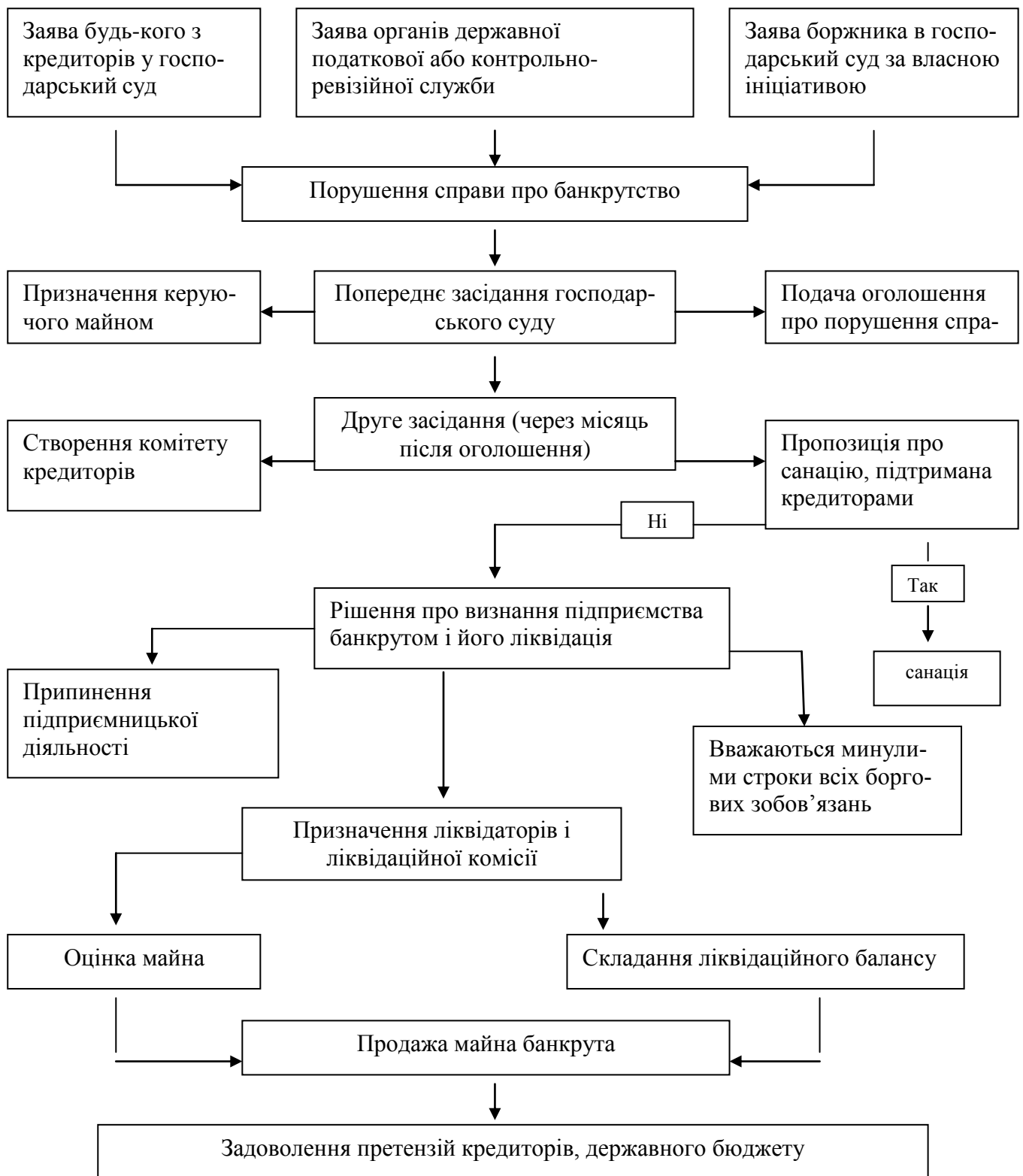


Рисунок 25.3 – Розвиток справи про банкрутство підприємства

- найменування господарського суду, до якого подається заява;
- найменування (прізвище, ім'я та по батькові) боржника, його поштову адресу;
- найменування кредитора, його поштову адресу, якщо кредитором є юридична особа, якщо кредитор – фізична особа, в заяві зазначаються прізвище, ім'я та по батькові, а також місце його проживання;

– номер (код), що ідентифікує кредитора як платника податків і зборів (обов'язкових платежів);

– виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, із зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені), реквізитів розрахункового документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунка боржника та дату його прийняття банківською установою боржника до виконання;

– перелік документів, що додаються до заяви.

Суддя, прийнявши заяву про порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на п'ятий день з дня її надходження виносить і надсилає сторонам та державному органу з питань банкрутства ухвалу про порушення провадження у справі про банкрутство, в якій вказується про прийняття заяви до розгляду, про введення процедури розпорядження майном боржника, призначення розпорядника майна, дату проведення підготовчого засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви про порушення справи про банкрутство, введення мораторію на задоволення вимог кредиторів (рис. 25.4).

СУДОВІ ПРОЦЕДУРИ, ЩО ЗАСТОСОВУЮТЬСЯ ДО БОРЖНИКА

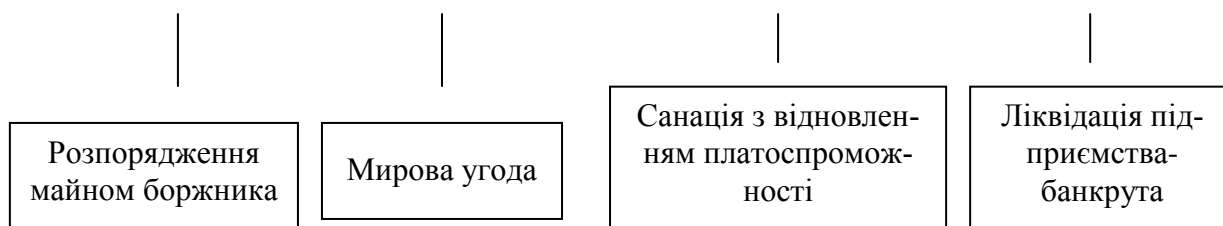


Рисунок 25.4 – Судові процедури, що застосовуються до боржника

Мораторій на задоволення вимог кредиторів – призупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), термін виконання яких настав до дня введення мораторію, і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до прийняття рішення про введення мораторію.

З метою забезпечення майнових інтересів кредиторів в ухвалі господарського суду про порушення провадження у справі про банкрутство або в ухвалі, прийнятій на підготовчому засіданні, вказується про введення процедури розпорядження майном боржника і призначається розпорядник майна.

Розпорядник майна – фізична особа, на яку покладаються повноваження щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство.

Розпорядження майном боржника – система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження та ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища.

Мировою угодою у справі про банкрутство є домовленість між боржником і кредиторами про відстрочки та (або) розстрочки, а також списання кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін. Мирова угода може бути укладена на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство. Мирова угода укладається у письмовій формі та підлягає затвердженню господарським судом, про що зазначається в ухвалі господарського суду про припинення провадження у справі про банкрутство.

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна.

Ліквідатор – фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів.

З моменту визнання боржника банкрутом: 1) припиняється підприємницька діяльність боржника; 2) до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й всі його майнові права й зобов'язання; 3) визнаються минулими строки всіх боргових зобов'язань банкрута; 4) припиняється нарахування пені й відсотків на всі види заборгованості банкрута. Ліквідаційна комісія оцінює і реалізує все майно банкрута (рис. 25.5).



Рисунок 25.5 – Форми реалізації майна банкрута

На жаль, для України характерна ситуація, коли ліквідаційна комісія складається із представників банків-кредиторів, енергетичних компаній і податкових органів. Вони, як правило, абсолютно не зацікавлені в «збереженні» боржника й вся їхня діяльність спрямована на продаж найбільш ліквідної частини майна боржника – того, на якому базується вся робота підприємства. Кошти, виручені від продажу майна боржника, направляються на задоволення претензій кредиторів.

Термін «санація» походить від латинського «sanatio», що перекладається як оздоровлення або лікування. Більшість економістів трактує це поняття як систему заходів, що застосовуються для запобігання банкрутства, виведення суб'єкта господарювання із кризи й відновлення або досягнення його прибутковості й конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. Особливе місце в процедурі санації займають заходи фінансово-економічного характеру, що відображають фінансові відносини, які виникають у процесі мобілізації й використання внутрішніх і зовнішніх фінансових джерел оздоровлення підприємств.

Метою фінансової санації є покриття поточних збитків і ліквідація причин їхнього виникнення, відновлення або забезпечення ліквідності й платоспроможності підприємств, скорочення всіх видів заборгованості, поліпшення структури оборотного капіталу й формування фондів фінансових ресурсів, необхідних для проведення санаційних заходів виробничо-технічного характеру.

Рішення про проведення санації приймають у таких випадках.

1. З ініціативи суб'єкта господарювання, що перебуває в кризі, коли існує реальна загроза неплатоспроможності й оголошення його банкрутом у недалекому майбутньому. Рішення про санацію приймається до того, як хто-небудь із кредиторів звернеться в господарський суд з вимогою визнати це підприємство банкрутом (випадок досудової санації).

2. Після того як боржник за власною ініціативою звернувся в господарський суд із заявою про порушення справи про своє банкрутство (якщо підприємство є фінансово неспроможним або існує реальна можливість такої неспроможності). Право вибору умов санації при цьому залишається за боржником. Одночасно з подачею заяви і різної фінансово-майнової інформації боржник представляє в господарський суд умови санації.

3. Після закінчення місячного терміну від дня опублікування в органі друку оголошення про порушення справи про банкрутство даного підприємства, у тому випадку, коли надійшли пропозиції від фізичних і юридичних осіб, що бажають задовольнити вимоги кредиторів до боржника й поданих пропозицій, про санацію, акцептованих комітетом кредиторів. За згодою кредиторів з умовами й механізмами задоволення їхніх претензій, господарський суд приймає рішення про призупинення процедури банкрутства й про проведення санації юридичної особи.

4. З ініціативи фінансово-кредитної установи. Відповідно до Закону України «Про банки й банківську діяльність», банківська установа має право відносно клієнта, оголошеного неплатоспроможним, застосувати комплекс санаційних заходів, як-то:

- а) передати оперативне управління підприємством адміністрації, сформованій за участю банку;
- б) реорганізувати боржника;
- в) змінити порядок платежів;
- г) направити на погашення кредиторської заборгованості виручку від реалізації продукції.

5. З ініціативи утримувача застави цілісного майнового комплексу підприємства. За невиконання зобов'язань, забезпечених іпотекою підприємства, заставаутримувач має право здійснити передбачені договором заходи для оздоровлення фінансового стану боржника, включаючи призначення своїх представників в управлінські органи підприємства, обмеження права розпорядження випущеною продукцією й іншим майном цього суб'єкта господарювання. Якщо санаційні заходи не привели до відновлення платоспроможності підприємства, то заставаутримувач має право звернутися в господарський суд із заявою про стягнення закладеного майна.

6. З ініціативи Національного банку України, якщо мова йде про фінансове оздоровлення комерційного банку. Режим санації є превентивним заходом впливу НБУ на комерційний банк перед застосуванням санкцій, передбачених Законом України «Про банки й банківську діяльність».

Цілісний погляд на етапи розробки концепції санації окремого підприємства становить так звана класична модель санації (рис. , що широко використовується як основа для розробки механізму фінансового оздоровлення суб'єктів господарювання в країнах з розвиненою економікою.

Відповідно до класичної моделі, функціональна схема якої показана на рис. 25.6, процес фінансового оздоровлення підприємства розпочинається з виявлення й аналізу причин фінансової кризи. На підставі первинної інформації (первинні бухгалтерські документи, рішення зборів акціонерів) визначаються зовнішні й внутрішні фактори кризи, а також реальний фінансовий стан підприємства.

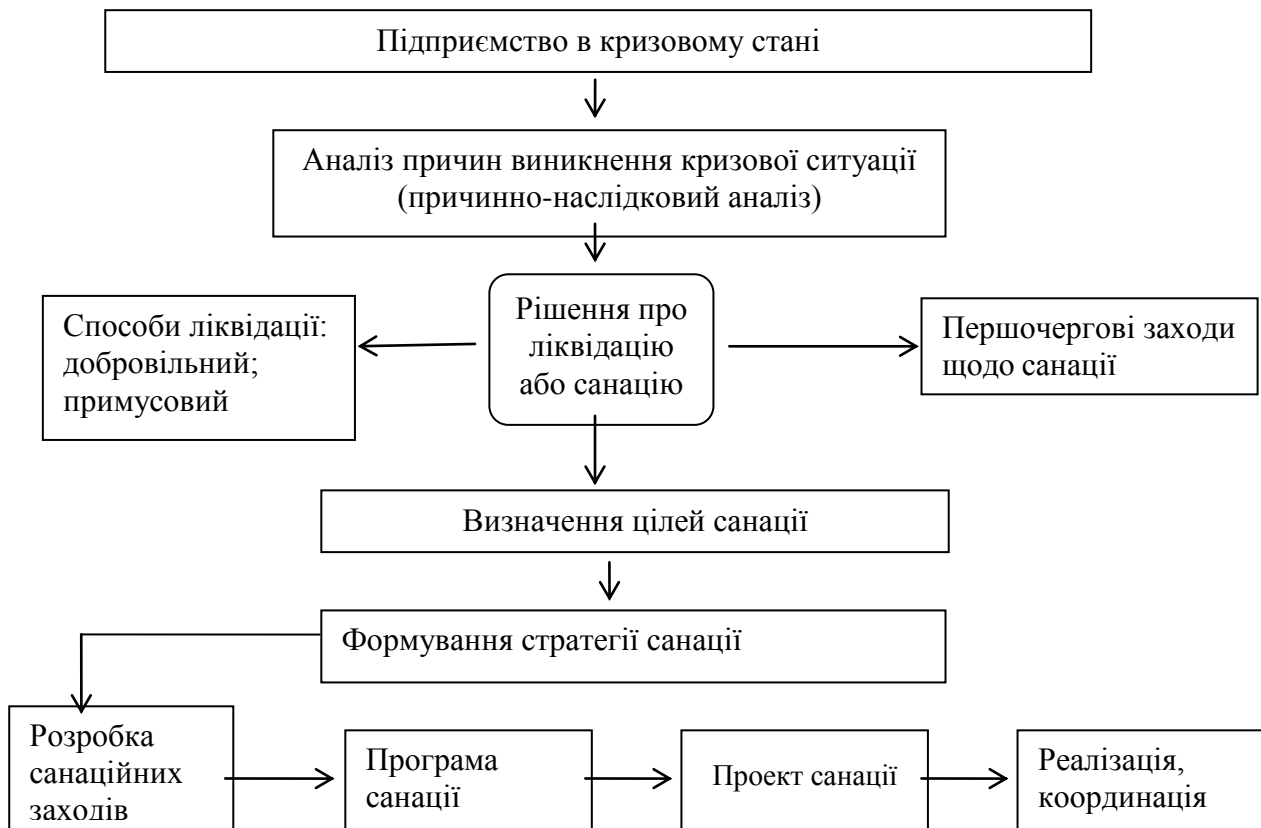


Рисунок 25.6 – Класична модель санації підприємства

У рамках внутрішнього аналізу поглиблено досліджується фінансове становище на основі розрахунку ряду коефіцієнтів, з яких самі основні:

- 1) коефіцієнти платоспроможності;
- 2) коефіцієнти ліквідності;
- 3) коефіцієнт фінансового левериджу;
- 4) коефіцієнти прибутковості.

Відповідно до обраної стратегії розробляють програму санації, тобто систему прогнозованих, взаємозалежних заходів, спрямованих на вихід підприємства із кризи. Вона формується на основі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливість залучення зовнішнього капіталу й стратегічних завдань санації.

Проект санації розробляється на основі програми й містить:

- техніко-економічне обґрунтування санації;
- розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей;
- конкретні графіки й методи мобілізації фінансового капіталу;
- строки освоєння інвестицій і їхньої окупності;
- оцінку ефективності санаційних заходів;
- прогноз результатів виконання проекту санації.

Рішення про проведення санації приймають на основі даних санаційного аудита (причинно-наслідковий аналіз фінансово-господарської діяльності). Санаційний аудит має багато спільного із загальним фінансовим аналізом підприємства. Проте, він має свої особливості як відносно об'єктів і цілей проведення, так і відносно методів. Характерною рисою санаційного аудита є те, що він проводиться не підприємством, що знаходиться в кризі, а третіми особами. Основна його ціль полягає в оцінці придатності підприємства для санації, тобто у визначенні глибини фінансової кризи й виявленні можливостей його подолання.

Завершується аудит загальною оцінкою санаційної придатності з наступним ухваленням рішення про доцільність санації або ліквідації підприємства.

Залежно від масштабів кризового стану підприємства, і умов надання йому зовнішньої допомоги виділяють *два види санації*:

а) без зміни статусу юридичної особи. Таку санацію здійснюють із метою усунення неплатоспроможності підприємства, якщо його кризовий стан – тимчасове явище;

б) зі зміною статусу юридичної особи підприємства. Ця форма санації має назву реорганізації підприємства й передбачає здійснення процедур зміни форми власності, організаційно-правових форм діяльності тощо. Реорганізацію підприємства проводять у випадку глибокого кризового стану.

Відповідно до законодавства України санація вводиться на термін не більше дванадцяти місяців. На клопотання комітету кредиторів або керуючого санацією або інвесторів цей строк може бути продовжене ще до шести місяців або скорочено.

Протягом трьох місяців від дня винесення постанови про санацію боржника керуючий санацією зобов'язана подати комітету кредиторів для схвалення *план санації боржника*.

План санації повинен містити заходи щодо відновлення платоспроможності боржника, умови участі інвесторів, при їхній наявності, у повному або частковому задоволенні вимог кредиторів, зокрема шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора, термін і черговість виплати боржником або інвестором боргу кредиторам і умови відповідальності інвестора за невиконання взятих відповідно до плану санації зобов'язань.

План санації повинен передбачати строк відновлення платоспроможності боржника. Платоспроможність вважається відновленою за відсутності ознак банкрутства.

У випадку наявності інвесторів план санації розробляється й узгоджується при участі інвесторів.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, у плану санації, можуть бути:

- реструктуризація підприємства;
- репрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка або розстрочка платежів, списання частини боргів, про що складається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- реструктуризація активів боржника; продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу (частини боргу) боржника, зокрема шляхом переказу на нього боргу (частини боргу) і його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань; виконання зобов'язань боржника власником майна боржника і його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань; продаж майна боржника як цілісного майнового комплексу (для недержавних підприємств);
- одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються відповідно до плану санації. Кредит відшкодовується в першу чергу за рахунок реалізації майна боржника; звільнення працівників боржника, які не можуть бути притягнуті до процесу реалізації плану санації. Вихідна допомога в цьому випадку виплачується за рахунок інвестора, а при його відсутності – за рахунок реалізації майна боржника або за рахунок кредиту, отриманого для цієї мети; інших способів відновлення платоспроможності боржника.

Особливу увагу слід приділити показникам фінансової стійкості санаційного проекту, використанню та строкам повернення інвестицій.

Порівнюючи базовий та перспективний періоди, слід звертати особливу увагу на динаміку прибутковості та факторів, які забезпечили зростання прибутку, на обсяг і структуру розподілу прибутку; на джерела зниження витрат на виробництво, прискорення обороту оборотних коштів.

Обсяг санаційних коштів (Ic) для оздоровлення фінансового стану неплатоспроможного підприємства можна розрахувати за формулою:

$$Ic = B - (P + D), \quad (25.1)$$

де B – необхідна загальна сума витрат на здійснення санаційних заходів, які забезпечують рентабельну роботу неплатоспроможного підприємства;

P – обсяг внутрішніх резервів неплатоспроможного підприємства, що його використано для фінансового оздоровлення;

D – обсяги фінансової допомоги з боку інших підприємств, які заінтересовані в рентабельній роботі неплатоспроможного підприємства.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за більш низькими цінами; скорочення дебіторської заборгованості; продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей; здавання в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Якщо протягом шести місяців від дня винесення постанови про санацію в господарський суд не буде представлений план санації боржника, господарський суд має право ухвалити рішення щодо визнанні боржника банкрутом і відкриття ліквідаційної процедури.

Питання для закріплення матеріалу

1. Визначити сутність понять: банкрутство, банкрут, боржник, кредитор.
2. Вкажіть основні причини банкрутства (зовнішні і внутрішні).
3. Які основні симптоми характеризують неплатоспроможність підприємства?
4. Назвіть три види банкрутства.
5. Які основні етапи провадження судом справи про банкрутство?
6. Які основні судові процедури застосовуються до боржника?
7. У чому полягають основні причини ліквідації (припинення діяльності) підприємства?
8. Якими можуть бути форми реалізації майна боржника?
9. Вкажіть на черговість задоволення вимог кредиторів.
10. Що таке санація підприємства?
11. У чому полягає сутність і завдання процесу санації підприємства.
12. Охарактеризуйте план санації боржника, його зміст і завдання.
13. Сутність і завдання реструктуризації підприємства.
14. Охарактеризуйте форми реструктуризації підприємства.
15. Дайте характеристику комплексу заходів оперативної реструктуризації.

ризації підприємства.

16. Охарактеризуйте п'ять основних видів реструктуризації підприємства?

17. У чому полягає фінансова реструктуризація підприємства?

Тести до теми 25

1. Неплатоспроможність – це:

а) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

б) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, в тому числі із заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів) не інакше як через відновлення платоспроможності;

в) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

2. Банкрутство – це:

а) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури;

б) неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, здійснити заходи щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна;

в) припинення підприємницької діяльності, неспроможність виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів.

3. Відповідно до законодавства України справа про банкрутство юридичної особи порушується арбітражним судом, якщо безперечні претензії кредиторів до боржника:

а) по сукупності становлять не менш 300 мінімальних заробітних плат і не були задоволені боржником протягом більше трьох місяців;

б) по сукупності становлять 10 000 грн. і не були задоволені боржником на протязі шести місяців;

в) по сукупності становлять 50 000 грн. і не були задоволені боржником протягом більше трьох місяців.

4. Ліквідація – це:

а) припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів

щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна;

б) система заходів щодо нагляду та контролю за реалізацією майна боржника з метою задоволення вимог кредиторів;

в) визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів.

5. Ліквідатор – це:

а) юридична або фізична особа, яка має у встановленому порядку підтверджені документами вимоги щодо грошових зобов'язань до боржника, щодо виплати заборгованості із заробітної плати працівникам боржника, а також органи державної податкової служби та інші державні органи;

б) боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом;

в) фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів.

6. Розпорядження майном боржника – це:

а) система заходів щодо нагляду та контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника з метою забезпечення збереження й ефективного використання майнових активів боржника та проведення аналізу його фінансового становища;

б) система заходів щодо нагляду і контролю за управлінням та розпорядженням майном боржника на період провадження у справі про банкрутство;

в) черговість реалізації майна суб'єкта підприємницької діяльності для виконання грошових зобов'язань перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати, а також зобов'язання щодо сплати податків і зборів.

7. Реструктуризація підприємства – це:

а) система заходів, які здійснюються під час проведення в справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації;

б) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутства боржника шляхом реорганізаційних і інвестиційних заходів;

в) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, що буде сприяти його фінансовому оздоровленню.

8. До заходів оперативної реструктуризації можна віднести:

- а) зменшення вартості основних засобів через реалізацію зайвого устаткування, транспортних засобів ;
- б) підвищення продуктивності праці;
- в) поновлення платоспроможності й ліквідності.

9. Досудова санація – це:

- а) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника;
- б) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати власник майна боржника, інвестор, з метою запобігання банкрутства боржника шляхом реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних та правових заходів до початку порушення справи про банкрутство.
- в) система заходів, які здійснюються під час проведення в справі про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації;
- г) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства.

10. Санація за рішенням суду – це:

- а) система заходів щодо попередження оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації;
- б) здійснення комплексу організаційно-господарських і технічних заходів, спрямованих на поліпшення фінансових результатів підприємства.
- в) система заходів, які здійснюються під час провадження справи про банкрутство з метою запобігання визнання боржника банкрутом і його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського положення боржника, а також задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу й зміна організаційно-правової й виробничої структури боржника.

11. Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника можуть бути:

- а) поглинання, поділ, об'єднання з іншими підприємствами;
- б) поновлення платоспроможності й ліквідності;
- в) закриття нерентабельних виробництв і перепрофілювання виробництва;
- г) всі зазначені.

12. Процес фінансового оздоровлення починається із...

- а) виявлення та аналізу причин фінансової кризи
- б) визначення цілей санації
- в) розробки програми санації
- г) реалізації плану санації

д) усі відповіді правильні

13. При проведенні процесу санації першочергово необхідно сформулювати...

- а) систему санаційних заходів
- б) цілі та стратегію санації
- в) проект санації
- г) бізнес-план санації

14. Система санаційних заходів розробляється на основі...

- а) стратегії санації
- б) програми санації
- в) бізнес-плану санації
- г) реалізації плану санації

15. Система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, називається...

- а) проектом реструктуризації підприємства
- б) стратегією санації
- в) бізнес-планом санації
- г) програмою санації

ТЕМА 26 ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

26.1 Процесний підхід до управління

Безперервні і досить істотні зміни в технологіях, ринках збуту і потребах клієнтів стали звичайним явищем, і компанії, прагнучи зберегти свою конкурентоспроможність, вимушені безперервно перебудовувати корпоративну стратегію і тактику. Майкл Хаммер і Джеймс Чампі, переосмисливши принципи організації бізнес – процесів на основі розподілу праці, показали, що вони неадекватні сучасним умовам. Річ у тому, що принцип розподілу праці, що послужив основою успішному розвитку бізнесу протягом останніх двохсот років, виходить з припущення про відносну стабільність існуючих технологій, а також постійно зростаючому попиту на товари і послуги, при якому споживач не має широкого вибору і задовольняється вже самою наявністю продукції. Тому найбільш ефективною виявилася ієрархічна пірамідальна структура компаній, організованих за функціональною ознакою.

Проте з розвитком сучасних технологій зникла стабільність, а із зростанням конкуренції – змінилася і роль споживача. Споживач у наш час має істотно більший вибір не тільки товарів і послуг, але і технологій. В результаті виробник вимушений безперервно пристосовуватися як до нових технологій, так і до постійно змінних запитів своїх клієнтів.

У таких умовах стає очевидним, що інерційність пірамідальної структури функціонального управління стає гальмом на шляху до виживання компаній, а порятунком є перехід до управління процесами, де зміна бізнес – процесів (реінжиніринг) перетворюється на практику повсякденного життя компаній.

Щоб організація діяла результативно і ефективно, вона повинна визначити і управляти рядом зв'язаних робіт. Діяльність, що використовує ресурси і керована в цілях придбання здатності перетворювати входи на виходи, розглядається як процес. Часто вихід одного процесу безпосередньо формує вхід для наступного.

Застосування усередині організації системи процесів спільно з ідентифікацією, взаємодією і управлінням цими процесами може бути названо *процесним підходом*.

Перевагою процесного підходу є можливість здійснення поточного (оперативного) управління, яке він надає за допомогою зв'язку між окремими процесами усередині системи процесів, а також їх об'єднання і взаємодії.

Для впровадження процесного підходу в компанії необхідно:

1. *Провести побудову, аналіз і оптимізацію ланцюжків створення цінності організації.*

Аналіз діяльності компанії на верхньому рівні за допомогою схем ланцюжків створення цінності дозволяє адекватніше підходити до рішення задачі побудови системи процесів організації в цілому.

2. *Створити систему (мережу) процесів організації.*

Наявність в компанії системи процесів є найважливішою умовою ефективного впровадження процесного підходу.

Система процесів компанії може бути використана в наступних цілях:

- організації управління компанії на принципах процесного підходу;
- здійснення змін в організаційній структурі;
- поетапній регламентації процесів;
- розробки системи показників для управління процесами;
- проведення аналізу в порівнянні з конкурентами (бенчмаркінгу);
- використання кращих галузевих практик;
- передачі досвіду між компаніями одного холдингу.

3. *На основі системи процесів оптимізувати організаційну структуру компанії.*

Адекватно підійти до рішення задачі оптимізації організаційної структури можна, тільки спираючись на інформацію про процеси, які виконуються в компанії. Якщо у керівників, що здійснюють структурні зміни, немає бачення діяльності підприємства як системи процесів, то, швидше за все, реорганізація виявиться невдалою. Процеси первинні, а організаційна структура вторинна, оскільки процеси створюють цінність для клієнтів, структура – ні.

Упроваджуючи процесний підхід, дуже важливо критично поглянути на організаційну структуру, що існує в компанії, і оптимізувати її. Оптимізація може полягати в орієнтуванні організаційної структури на процеси.

За рахунок структурних змін необхідно добитися, щоб при виконанні процесів були усунені:

- зони безвідповідальності;
- дублювання функцій;
- перетин повноважень;
- неефективні ланки ланцюжка.

Слід зазначити, що перш ніж намагатися упроваджувати складні методи організації управління процесами, керівникам підприємства варто упорядкувати організаційну структуру.

4. Виконати документування діяльності в тому ступені, який необхідний для організації управління процесами.

Необхідно зазначити, що звичайне документування діяльності (зокрема регламентація процесів) не є впровадженням процесного підходу. Впровадження процесного підходу означає насамперед впровадження механізмів управління процесами. Тому регламентація необхідна в тому ступені, в якому дозволяє організувати управління процесами і досягати поставлених власниками і керівниками компанії цілей.

5. Розробити і упровадити систему показників для управління компанією і процесами.

Наявність в компанії системи цілей і показників є необхідною умовою для здійснення управління. Але ця система може бути прив'язана до структурних підрозділів. В цьому випадку показники не орієнтовані на результативність і ефективність процесів в масштабі всієї компанії.

При впровадженні процесного підходу система показників має бути прив'язана до процесів і орієнтована на досягнення цілей бізнесу в цілому. При описі процесів важливо точно визначити, які саме структурні підрозділи їх виконують.

6. Організувати управління процесами.

Організація управління процесами є одним з найбільш складних завдань, що виникають при впровадженні процесного підходу. Щоб організувати таке управління:

- у керівництва компанії має бути розуміння методів управління процесами;
- необхідно виділити відповідні ресурси (наприклад, кошти на розробку інформаційної системи, регламентів, навчання персоналу тощо);
- має бути чітко структурована система процесів;
- потрібно розробити систему цілей і показників для управління процесами.

7. Організувати діяльність керівників по поліпшенню процесів.

В рамках впровадження процесного підходу необхідно створити механізми поліпшень процесів. Можливі різні підходи до рішення цієї задачі: від жорстких адміністративних заходів до залучення персоналу і створення умов для ефективної командної роботи по поліпшенню процесів.

8. Розробити і упровадити систему мотивації, орієнтовану на поліпшення процесів.

Неформальне і ефективне впровадження процесного підходу неможливе без залучення персоналу компанії. При всій різноманітності методів мотивації при впровадженні процесного підходу можна використовувати тільки деякі; вони залежать від ситуації в компанії і цілей, які ставлять її власники і керівники.

Якщо всі вказані вище дії виконані, можна вважати, що в організації упроваджений процесний підхід до управління.

26.2 Загальна характеристика і класифікація бізнес-процесів

У пострадянський період основним завданням підприємства було отримання прибутку, тобто в основі лежить економічна категорія. Зараз, ми говоримо про систему управління підприємством чи бізнесом, яка направлена на отримання прибутку від виробництва та реалізації продукції, виконання робіт та надання послуг, а також на отримання прибутку від підвищення вартості бізнесу за рахунок його оптимальної організації.

Система управління бізнесом – це сукупність бізнес-процесів, що виконується підрозділами та посадовими особами підприємства, які мотивуються на досягнення цілей підприємства і наділені необхідними правами, а також несуть відповідальність за результати виконання бізнес-процесів.

Якщо потрібно побудувати стратегічну систему управління підприємством на довгострокову перспективу та створити ефективний механізм управління, який дозволяв би не тільки планувати та враховувати результати діяльності підприємства, але і оптимально виконував розподіл повноважень та відповідальності між виконавцями функцій, а також необхідним способом проводив мотивацію персоналу, необхідно впроваджувати процесне управління. Основними елементами системи управління за процесами є:

Бізнес-об'єкт – об'єкт, що має цінність для внутрішнього чи зовнішнього споживача;

Бізнес-процес – цілеспрямована організаційна діяльність, по перетворенню бізнес-об'єктів та зростанню їх споживчої вартості;

Показник ефективності – параметр, що вимірює ефективність виконання бізнес-процесу чи цінність бізнес-процесу;

Посадова особа – людина, яка приймає участь у виконанні бізнес-процесу, наділена певними правами, несе відповідальність за результат виконання процесу та мотивована на досягнення цілей бізнес-процесу;

Документ – впорядкована сукупність інформації.

Описані елементи системи управління гарантують цілеспрямованість, підконтрольність, узгодженість та прозорість виконання бізнес-процесів підприємства.

Отже, в основі сучасної системи управління підприємством лежить управління на основі бізнес-процесів.

Метою впровадження процесного управління є підвищення ефективності та результативності діяльності підприємства, а також оптимізації його

го бізнес-процесів. Поняття бізнес-процесу набуло досить високої популярності у нас час.

Одними з перших термін «бізнес-процес» в управлінську термінологію ввели М. Хаммер та Дж. Чампі для описання реінжинірингу як нового методу управління компанією. З метою аналізу ключової компетенції компанії пропонуємо використати трактування терміну «бізнес-процес» цими дослідниками, а саме: *бізнес-процес* – це сукупність різних видів діяльності, в рамках якої «на вході» використовується один чи більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що представляє цінність для споживача.

В літературі не має єдиного підходу до визначення поняття бізнес-процес підприємства. Автори розглядають бізнес-процес з різних сторін та визначають його ключові характеристики.

У найбільш загальному розумінні поняття бізнес-процес можна визначити як стійку, цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних дій, яка за допомогою певних технологій та за оптимальний термін перетворює входи (ресурси) у виходи (результати), що мають цінність для внутрішніх і зовнішніх споживачів (клієнтів) і в кінцевому результаті сприяє зростанню вартості підприємства.

Головна ідея полягає в тому, що будь-який бізнес-процес має свого споживача зовнішнього чи внутрішнього. І при структуризації організації її діяльність розглядається як сукупність бізнес-процесів. Спрощена схема бізнес-процесів наведена на рис. 26.1.

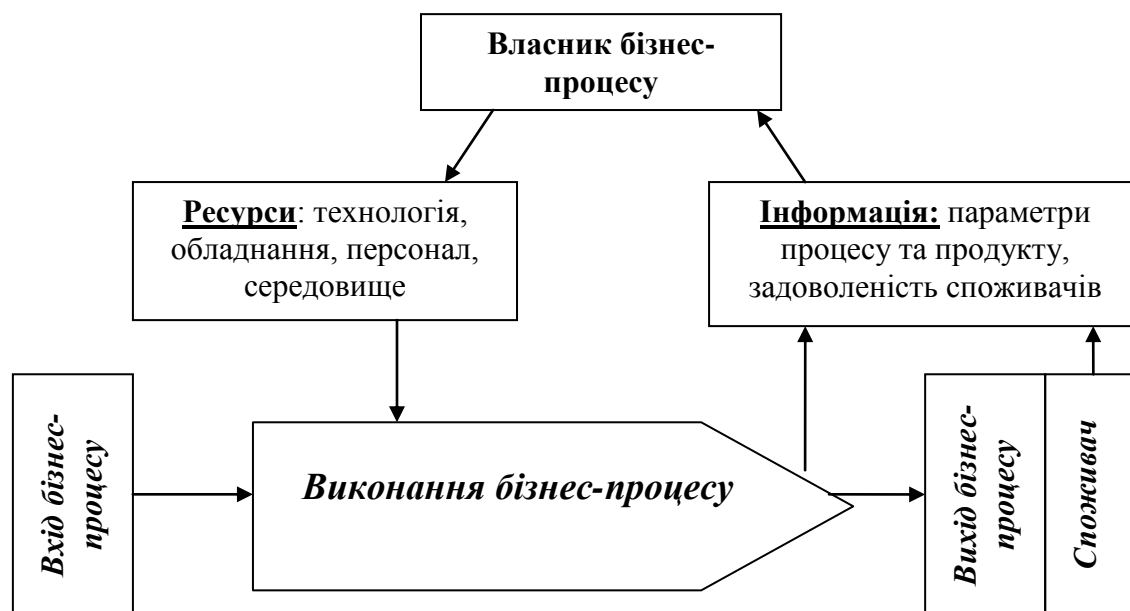


Рисунок 26.1 – Спрощена схема бізнес-процесу

Бізнес-процес характеризується певними атрибутами:

Власник бізнес-процесу – людина, які володіє ресурсами бізнес-процесу, приймає стратегічні рішення, контролює виконання та відповідає за результати бізнес-процесу.

Вхід бізнес-процесу – ресурси підприємства, які залучаються підприємством для подальшого їх перетворення в результати (вихід).

Вихід бізнес-процесу – це кінцевий продукт, який отримуємо в результаті перетворення ресурсів і має цінність для споживачів.

Ресурс бізнес-процесу – матеріальний чи інформаційний ресурс, який використовується для виконання процесу, але не є входом процесу.

Клієнт (споживач) бізнес-процесу – клієнтом або споживачем бізнес-процесу може виступати інший бізнес-процес (*внутрішні клієнти*), а також безпосередньо споживачі готової продукції чи послуги, або інші організації (*зовнішні клієнти*).

Управління бізнес-процесом ґрунтується на таких заходах:

- ідентифікація власника бізнес-процесу;
- отримання власником всіх необхідних ресурсів;
- наявність у власника всіх необхідних документів (інструкцій, регламентів, методик, технологій) на виконання бізнес-процесу;
- побудова власником системи збору об'єктивної інформації про хід бізнес-процесу, параметри продукту та задоволеність потреб споживачів.

Для досягнення стратегічних цілей підприємству необхідно чітко визначити найбільш важливі бізнес-процеси, провести їх бізнес-діагностику та визначити найбільш проблемні для подальшого впровадження змін та оптимізації.

Бізнес-процеси підприємства можна класифікувати за такими групами:

- основні бізнес-процеси;
- забезпечуючі (допоміжні);
- процеси управління;
- процеси розвитку.

До *основних* відносяться бізнес-процеси, в основі яких лежить створення доданої вартості підприємства. Їм також притаманні такі характеристики:

- створюють додану вартість продукту чи послуги, що виробляє підприємство;
- створюють продукт, що має цінність для зовнішнього споживача (клієнта);
- основним завданням – є отримання прибутку;
- вони безпосередньо приймають участь в реалізації напрямків діяльності підприємства;
- є визначними при формуванні прибутковості та конкурентоспроможності підприємства;
- мають стратегічне значення.

До другої групи відносяться *забезпечуючі (допоміжні)* бізнес-процеси підприємства, які підтримують інфраструктуру підприємства.

Споживачами допоміжних бізнес-процесів виступають підрозділи підприємства, співробітники та основні бізнес-процеси.

Третя група бізнес-процесів – *процеси управління*. Процеси управління в свою чергу, також можна віднести до допоміжних бізнес-процесів, які не формують вартості, але забезпечують функціонування основних бізнес-процесів. Вони дозволяють управляти підприємством, при цьому забезпечують його конкурентоспроможність, виживання та розвиток, а також регулюють поточну діяльність підприємства.

Четверта група бізнес-процесів – це *бізнес-процеси розвитку*, основним завданням яких є забезпечення розвитку підприємства у довгостроковій перспективі та формування доданої вартості. Їх ще можна визначити центрами формування інвестицій чи венчурного капіталу. Дуже часто бізнес-процеси розвитку розглядаються як бізнес-проекти, які складаються з разових дій підприємства по проведенню, реструктуризації, автоматизації, реінжинірингу, виводу нових продуктів на ринок, та інших проектів, які сприяють стратегічному розвитку підприємства.

Така класифікація бізнес-процесів є дуже зручною для використання менеджерами підприємства, адже дає можливість спостерігати за процесами діяльності підприємства та впроваджувати ефективне управління. Кожна з груп бізнес-процесів відіграє свою важливу роль і вносить свою частку при формуванні вартості підприємства. Так, наприклад, основні бізнес-процеси забезпечують отримання прибутку та виступають центрами формування даної категорії. Допоміжні бізнес-процеси, або ще їх називають забезпечуючі, забезпечують функціонування основних бізнес процесів та підтримують інфраструктуру організації. Процеси управління управляють як основними так і забезпечуючими бізнес-процесами і виступають центрами витрат підприємства. І бізнес-процеси розвитку забезпечують стратегічний розвиток. Тобто при такій класифікації бізнес-процесів підприємства можна сформуванати універсальну модель бізнес-процесів, де чітко будуть визначені взаємозв'язки та вплив різних груп бізнес-процесів на кінцевий результат діяльності підприємства – прибуток.

26.3 Методика побудови системи бізнес-процесів

Систему процесів компанії можна визначити як її діяльність, що розглядається у вигляді сукупності організованих і взаємозв'язаних процесів. Такий погляд на організацію означає структурування виконуваної в ній роботи у вигляді процесів і їх ув'язку між собою в чітко організовану і ефективно взаємодіючу систему.

Коректно побудована система процесів дозволяє компанії: оптимізувати бізнес-модель (включаючи зміни організаційної структури); забезпечити ефективну міжфункціональну взаємодію підрозділів; регламентувати і стандартизувати діяльність у вигляді процесів; розробити систему показників для управління процесами і орієнтувати процеси на досягнення стратегічних цілей компанії; забезпечити ефективне впровадження системи

менеджменту якості; створити основу для впровадження сучасних технологій управління; створити базу знань про діяльність компанії; інше.

Розглядаючи і управляючи діяльністю організації як сукупністю взаємозв'язаних процесів, можна добитися істотного підвищення ефективності і задоволеності клієнтів. По цьому шляху йдуть переважна більшість компаній, що очолюють найбільш відомі зарубіжні і російські рейтинги.

Розглянемо більш детально цілі побудови системи процесів:

1. Оптимізація бізнес-моделі компанії.

Слід зазначити, що безліч сучасних технологій вдосконалення управлінської діяльності в значній мірі заснована на процесному підході. Багато методологій по поліпшенню діяльності, що прийшли із заходу і з Японії (TPS, TQM, TPM, 5S і ін.), також використовують елементи процесного підходу.

Будь-яка організація може існувати і приносити прибуток навіть в тому випадку, якщо її процеси не визначені і ними спеціально не управляють. Але для істотного підвищення ефективності і забезпечення конкурентоспроможності компанії її менеджменту необхідний інструмент, що забезпечує можливість інтеграції діяльності підрозділів на міжфункціональному рівні і орієнтацію цієї діяльності на кінцевий результат – задоволеність споживачів. Система процесів організації перш за все є інструментом підвищення ефективності бізнесу в цілому на основі стратегічних цілей її засновників і вищого менеджменту.

В ході побудови системи процесів може бути здійснений аналіз і перегляд існуючої бізнес-моделі компанії. Можлива відмова від застарілих і неефективних процесів і організаційної структури і перехід до нових, ефективнішим процесам, відповідній структурі і методам управління.

Підсумком такої роботи є оптимізована бізнес-модель компанії. Система організованих, взаємозв'язаних і керованих процесів є ядром цієї моделі.

2. Забезпечення ефективної міжфункціональної взаємодії підрозділів.

Процесний підхід упроваджують, щоб усунути міжфункціональні бар'єри а забезпечити ефективну взаємодію підрозділів при створенні цінності для клієнтів компанії. Усередині організації практично завжди існують проблеми міжфункціональної взаємодії підрозділів, які призводять до зниження ефективності її діяльності в цілому. Причини таких проблем найчастіше пов'язані з моделлю бізнесу компанії, використовуваними технологіями управління, розподілом функцій і повноважень, що історично склався, серед керівників верхнього рівня, існуючими комунікаціями між підрозділами, встановленим устаткуванням і технологіями виробництва і тому подібне. Оптимізація роботи окремих підрозділів не завжди спричиняє за собою збільшення ефективності діяльності компанії в цілому. Необхідно забезпечити адекватне управління на міжфункціональному рівні, а для цього потрібно спиратися на міжфункціональні (або крізні) процеси.

Коректна побудова системи процесів, що включає міжфункціональні процеси (що забезпечують інтеграцію діяльності підрозділів з орієнтацією

на кінцевий результат), є надзвичайно важливою для подальшого забезпечення ефективної міжфункціональної взаємодії в компанії.

3. Регламентация і стандартизация діяльності у вигляді процесів.

Наявність в компанії системи процесів є необхідною умовою для здійснення поетапного опису, аналізу і регламентації процесів.

Регламентация процесів є найважливішим інструментом створення стабільної, ефективно працюючої організації. Важливо, що за рахунок регламентації досягається стандартизация процесів. Це дає можливість не тільки забезпечити прозорість і порядок при здійсненні діяльності, але і реалізувати проекти розширення бізнесу і тому подібне

4. Розробка системи показників для управління процесами.

Створення системи процесів є тільки першим кроком на шляху до розгортання технологій процесного управління компаній. Річ у тому, що процесами потрібно управляти, орієнтуючи їх на досягнення стратегічних цілей організації, а для цього потрібна система показників. Важливо не просто створити таку систему, а добитися з її допомогою ефекту інтеграції процесів, орієнтації їх на кінцевий результат – продукт, який отримують клієнти компанії. Робити це потрібно, оптимізуючи як систему процесів, так і систему показників, використовуваних для управління ними.

Аналіз практики вітчизняних підприємств свідчить, що системи показників, що існують в них, не збалансовані з погляду ефективності критичних процесів, тобто не орієнтовані на досягнення результату саме на міжфункціональному рівні. Такі показники, як правило, характеризують результативність (рідше ефективність) діяльності керівників по відношенню до керованих ними функціональним підрозділам. Інтереси керівників у функціональній структурі найчастіше не збігаються в різних підрозділах. Орієнтація на кінцевий результат роботи компанії відсутня. Система показників, створена на основі прив'язки до функціональних підрозділів, виявляється такою ж роз'єднаною і слабо орієнтованою на кінцевий результат, як і самі структурні підрозділи. Тому адекватно побудована система процесів, націлених на кінцевий результат діяльності організації, є більш відповідною основою для розробки системи показників, чим традиційна функціональна структура підрозділів. Створивши таку систему, керівництво отримує можливість управляти процесами, впливаючи безпосередньо на кінцевий результат діяльності – отримання цінності для клієнтів і прибутку для компанії.

5. Ефективне впровадження системи менеджменту якості.

Впровадження системи менеджменту якості (СМК) відповідно до ІСО 9000: 2000 зумовлює необхідність побудови в компанії системи процесів. Зокрема, в стандарті ІСО 9001 вказано:

«Справжній міжнародний стандарт підтримує ухвалення процесного підходу при розробці, впровадженні і підвищенні ефективності системи менеджменту якості в цілях підвищення задоволеності споживача за рахунок виконання його вимог».

Щоб організація функціонувала ефективно, вона повинна виділити і управляти сукупністю взаємозв'язаної діяльності. Діяльність, що використовує ресурси і керована в цілях забезпечення здатності перетворювати вхідні елементи на тих, що виходять, може розглядатися як процес. Елементи одного процесу, що часто виходять, безпосередньо утворюють ті, що входять елемент наступного процесу. Очевидно, що наявність системи процесів є обов'язковою умовою впровадження СМК.

б. Створення основи для впровадження сучасних технологій управління (бережливого виробництва і інших методів TPS, TPM).

Сучасні технології управління як один з найважливіших елементів включають розуміння діяльності як системи процесів. Так, наприклад, методи управління, об'єднані під назвою «Виробнича система «Тойоти» (TPS), серед іншого включають побудову і аналіз процесів. У численних перекладних виданнях і журнальних статтях про систему TPS наводяться приклади того, як в компаніях визначаються процеси, яким чином здійснюється їх аналіз і виявляються втрати. Вражаючі результати японців, а також європейців і американців наочно демонструють переваги процесного підходу до організації діяльності.

Виявлення і аналіз процесів дозволяють знаходити ті частини процесних ланцюжків, при виконанні яких виникають втрати. Частина процесів усередині ланцюжка часто не потрібна компанії, наприклад, проміжне зберігання, зайві переміщення і тому подібне. От них відмовляються, перебудовувавши і сам ланцюжок процесів, і особливо методи управління цим ланцюжком.

7. Створення бази знань про діяльність організації.

Часто в компанії складається наступна ситуація: існує затверджена організаційна структура, написані і затверджені положення про підрозділи, але ні функції підрозділів, ні результати їх діяльності, ні порядок їх взаємодії з іншими підрозділами в цих документах не описані з тим ступенем деталізації, яка дозволяла б використовувати їх на практиці. Діагностика безлічі організацій показує, що навіть існуюча регламентуюча документація на 60-70 % не використовується в роботі.

За ситуації, коли діяльність документована в незначному ступені, багато керівників і фахівців стають незамінними. Річ у тому, що вони є носіями знань про процеси компанії, якими більше ніхто не володіє в тому ступені, який необхідний для забезпечення ефективної роботи. Таким чином, знання цих співробітників, фактично отримані і накопичені за рахунок засобів організації, самій організації недоступні. У разі звільнення працівників ця інформація безповоротно втрачається для підприємства, але отримується компанією – конкурентом (у випадку якщо той, що звільнився перейшов в неї). Щоб зробити знання про процеси доступними для організації в цілому і тим самим понизити ризики, необхідно створювати базу знань. Доцільно пов'язувати накопичувану в базі знань інформацію з реальними процесами компанії, об'єднаними в систему процесів.

При формуванні системи процесів компанії слід мати на увазі наступні принципи:

1. Мета побудови системи процесів організації – аналіз і оптимізація бізнес-моделі, а не тільки опис і регламентація процесів.
2. При побудові системи процесів важливо зробити акцент на аналізі ланцюжків створення цінності (ЛСЦ) для споживачів.
3. Потрібно звернути особливу увагу на найбільш значущі, системоутворюючі процеси.
4. Система процесів має бути орієнтована на забезпечення ефективної міжфункціональної взаємодії.
5. Не слід прагнути описати все підряд. Потрібно пам'ятати, що чим складніше стає система, тим більше суперечностей вона містить.
6. Доцільно виділити, детально описати і реорганізувати тільки 20% процесів, які дають 80% ефекту для бізнесу організації.

Щоб побудувати в організації систему бізнес-процесів, можна скористатися алгоритмом, представленим на рис. 26.2.

Насамперед необхідно сформулювати схеми ЛСЦ. Тут необхідно підкреслити, що при побудові схем слід приділити особливу увагу процесам управління. Дійсно, устаткування можна купити, технології перейняти, сировину замовити у тих же постачальників, що і конкуренти. Але якщо бізнес-модель компанії і насамперед процеси управління будуть неефективні, то всі витрати сил і ресурсів виявляться марними. Саме тому варто звернути особливу увагу на процеси управління.

Належним чином побудована схема ЦСЦ є основою для створення системи процесів компанії. При побудові схеми необхідно:

- описати процеси, що виконуються контрагентами (постачальники декількох рівнів, споживачі і т. д.);
- коректно описати процеси управління;
- зробити акцент на найбільш важливих, системоутворюючих процесах.

Після того, як створені та узгоджені схеми ЛСЦ, необхідно сформулювати матрицю процесів компанії. В типовій формі матриці вказується перелік процесів, особи, які відповідають за кожен з процесів та перелік підрозділів та співробітників, які беруть участь у кожному процесі.

26.4 Реінжиніринг (оптимізація) бізнес-процесів.

Офіційне визначення *реінжинірингу* таке: «фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів із метою досягнення істотного поліпшення в якості функціонування».

Реінжиніринг бізнес-процесів (РБП) – це інструмент, спеціально розроблений з метою використання за обставин, що вимагають масштабних змін, забезпечити які використовували раніше схеми покращення процесів не в змозі. Але це не означає, що РБП заміняє собою постійні покращення. Якщо на підприємстві вже проведений реінжиніринг певного процесу, то

далі будуть потрібні методи безперервних покращень (continuous improvement), що носять технологічний характер, які потрібно застосовувати, щоб успішно функціонувати й у майбутньому.

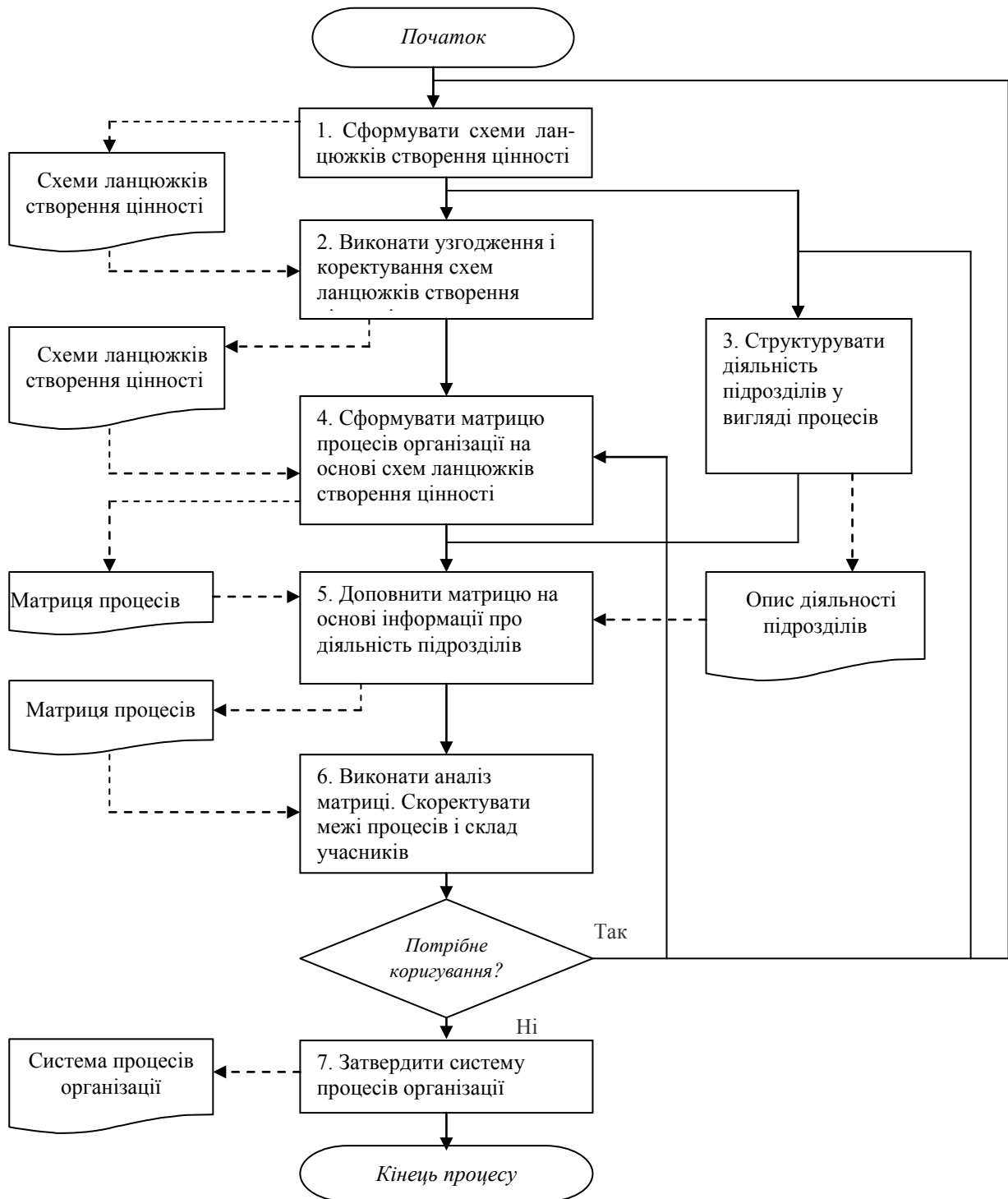


Рисунок 26.2. – Алгоритм розробки системи процесів організації

Рухійною силою реінжинірингу є розуміння потреб клієнта компанії, тому принципового значення набувають узгодженість, взаємообумовленість та взаємодоповнюваність дій кожного робітника.

Реінжиніринг за своєю суттю передбачає заміну старих методів управління новими, сучаснішими і на цій основі різке поліпшення основних показників діяльності підприємств.

Метою реінжиніринга бізнес-процесів (РБП) є системна реструктуризація матеріальних, фінансових і інформаційних потоків, направлена на спрощення організаційної структури, перерозподіл і мінімізацію використання різних ресурсів, скорочення термінів реалізації потреб клієнтів, підвищення якості їх обслуговування.

Для компаній з високим ступенем диверсифікації бізнесу, різноманітним партнерським зв'язкам реінжиніринг бізнес-процесів забезпечує вирішення наступних завдань:

- визначення оптимальної послідовності виконуваних функцій, яке приводить до скорочення тривалості циклу виготовлення і продажу товарів і послуг, обслуговування клієнтів, слідством чого служать підвищення оборотності капіталу і зростання всіх економічних показників фірми;

- оптимізація використання ресурсів в різних бізнес-процесах, в результаті якої мінімізуються витрати і забезпечується оптимальне поєднання різних видів діяльності;

- побудова адаптивних бізнес-процесів, націлених на швидку адаптацію до змін потреб кінцевих споживачів продукції, виробничих технологій, поведінки конкурентів на ринку і, отже, підвищення якості обслуговування клієнтів в умовах динамічності зовнішнього середовища;

- визначення раціональних схем взаємодії з партнерами і клієнтами і як наслідок, зростання прибутку, оптимізація фінансових потоків;

- синхронізація і координація одночасно виконуваних процесів.

Реінжиніринг бізнес-процесів, що проводиться з певною періодичністю, наприклад один раз в 5-7 років, направлений в подальшому на безперервний інжиніринг бізнес-процесів, тобто постійну адаптацію бізнес-процесів до зовнішнього середовища, що змінюється.

До основних *властивостей реінжинірингу* науковці відносять відмову від застарілих правил і підходів ведення бізнесу; радикальну перебудову способів господарської діяльності; впровадження сучасних інформаційних технологій в управлінні підприємством; приведення до значного покращення показників його діяльності тощо.

Реінжиніринг бізнес-процесів найбільш ефективний на підприємствах, для яких характерні наступні особливості:

- диверсифікація товарів і послуг (орієнтація на різні сегменти ринку), що викликає різноманіття бізнес-процесів;

- робота по індивідуальних замовленнях, що вимагає високого ступеня адаптації базового бізнес-процесу до потреб клієнта;

- впровадження нових технологій (інноваційних проектів), що зачіпають всі основні бізнес-процеси підприємства;

- різноманіття кооперативних зв'язків з партнерами підприємства і постачальниками матеріалів, що обумовлюють альтернативність побудови бізнес-процесу;

– нерациональність організаційної структури, заплутаність документообігу, що викликає дублювання операцій бізнес-процесу.

Метод реінжинірингу застосовують найчастіше у одній з наступних ситуацій: в умовах глибокої кризи, яка пов'язана з високим (неконкурентним) рівнем витрат та відмовою більшості споживачів від продукції компанії; при задовільному поточному стані підприємства, але за несприятливих прогнозів щодо його діяльності в майбутньому (небажані тенденції у попиту, рівні доходності тощо); коли швидкозростаючі і агресивні компанії завдяки реалізації можливостей реінжинірингу прискорюють збільшення відриву від найближчих конкурентів і створюють унікальні конкурентні переваги.

Впровадження реінжинірингу, як правило, ознаменовано переходом від лінійно-функціональної до процесно-орієнтованої організації, в основі якого лежить реалізація ланцюжка створення споживчої вартості, на початку і в кінці якої знаходиться споживач.

В процесі переходу послідовно виконуються такі *етапи впровадження РБП*:

1) здійснення комплексного аналізу існуючих бізнес-процесів на підприємстві з погляду створення споживчої вартості, що дозволяє виявити слабкі і сильні сторони організації бізнесу;

2) розробка еталонної моделі організації бізнесу, у якій закладені цілі майбутніх покращень, і до якої слід наближати існуючу систему організації бізнесу. Одночасно створюється оціночна система результатів бізнесу відповідно до існуючих поставлених цілей досягнення бізнесу;

3) реалізація закладених в еталонній моделі цілей, зниження впливу негативних чинників, впровадження нового стилю управління підприємством. Втілення елементів нової моделі на практиці вимагає вмілого переходу від старих процесів до нових;

4) здійснення регулювання інтегрованих процесів після впровадження запланованих змін на основі бенчмаркінгу.

Реінжиніринг викликає безліч змін не тільки у бізнес-процесах. Формуються нові функції персоналу, посадові інструкції, система мотивації, програма підготовки співробітників, організаційні структури, системи управління, в тому числі інформаційні, – все, що зв'язано з процесом, має бути реорганізовано взаємопов'язаним чином.

Реінжиніринг бізнес-процесів виконується на основі застосування інженерних методів і сучасних програмних інструментальних засобів моделювання бізнес-процесів сумісними командами фахівців компанії і консалтингової фірми.

Відповідно до визначення Е.Г. Ойхмана і Е.В. Попова: «Реінжиніринг бізнесу передбачає новий спосіб мислення – погляд на побудову компанії, як на інженерну діяльність. Компанія або бізнес розглядається як щось, що може бути побудоване, спроектоване або перепроєктоване відповідно до інженерних принципів». До інженерних методів відносять перш за все методи конструювання, моделювання, розрахунків ефективності.

Реінжиніринг бізнес-процесів не можна ототожнювати з вирішенням таких завдань, як автоматизація процесів обробки інформації, реінжиніринг програмного забезпечення, реорганізація організаційної структури, поліпшення якості продукції і послуг, які можуть вирішуватися самостійно і незалежно один від одного, проте передбачається їх обов'язкове комплексне рішення при реінжинірингу бізнес-процесів.

Найважливішими принципами реінжинірингу бізнес-процесів є наступні:

– Декілька робочих процедур об'єднуються в одну, відбувається «горизонтальне стискування процесу». В результаті досягається багатофункціональність робочих місць.

– Виконавці ухвалюють самостійні рішення, здійснюється «вертикальне стискування процесу». Следством є підвищення відповідальності, зацікавленості в результатах своєї праці працівника.

– Кроки процесу виконуються в природному порядку, забезпечується виконання роботи в тому місці, де це доцільно.

– Процес має багатоваріантне виконання, підвищується адаптивність процесу до зміни зовнішнього середовища.

– Зменшується кількість перевірок, мінімізується кількість узгоджень.

– Менеджер процесу (case-manager) забезпечує єдину точку контакту з клієнтом.

– Переважає змішаний централізовано-децентралізований підхід, в результаті реалізації якого відбувається делегування повноважень за принципом «зверху-вниз».

Реінжиніринг (перепроєктування) бізнес-процесів є проектною діяльністю, направленою на реструктуризацію організаційно-економічної і інформаційної систем підприємства, на яку розповсюджуються всі вимоги по виконанню і документуванню етапів життєвого циклу проекту будь-яких систем.

Зокрема, процес перепроєктування бізнес-процесів включає стадії системного аналізу і системного синтезу. В ході системного аналізу на основі дослідження недоліків існуючої системи формулюються потреби в новій організації бізнес-процесів, вибирається напрям і визначається економічна доцільність перепроєктування бізнес-процесів. На стадії системного синтезу вирішуються проектні завдання визначення конфігурації бізнес-процесів і архітектури, яка забезпечує підтримку організаційної структури і інформаційної системи підприємства.

Послідовність стадій проведення реінжинірингу бізнес-процесів представлена на рис. 26.3.

На стадії ідентифікації, яка відповідає на питання: «що повинне реорганізуватися?», виділяються основні види діяльності, реорганізація яких забезпечує кардинальне підвищення ефективності функціонування організаційно-економічної системи.

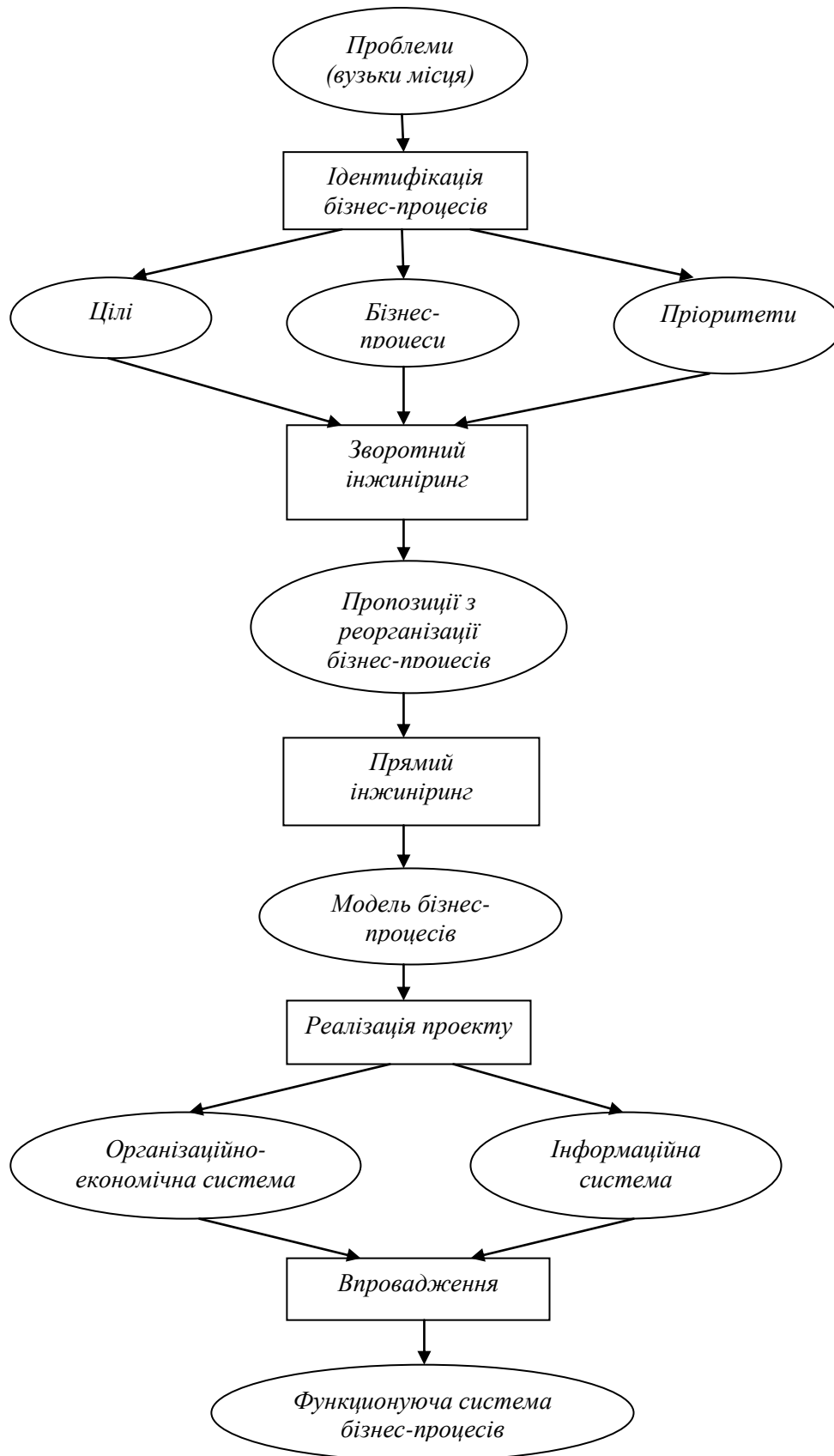


Рисунок 26.3 – Стадії проведення реінжинірингу бізнес-процесів

На стадії зворотного інжинірингу здійснюється аналіз існуючих бізнес-процесів з метою формулювання пропозицій по їх реорганізації. Стадія

прямого інжинірингу включає побудову моделей нової організації бізнес-процесів і їх реалізацію у вигляді робочого проекту. Моделі нової організації бізнес-процесів доводять можливість досягнення сформульованих на етапі ідентифікації критеріїв ефективності. Надалі моделі бізнес-процесів утілюються у вигляді положень і інструкцій з організації робіт персоналу і робочого проекту інформаційної системи.

Впровадження припускає комплексне тестування розроблених компонентів проекту, навчання персоналу і поетапне введення в дію перепроєктованих бізнес-процесів.

Питання для закріплення матеріалу

1. Класифікація та характеристика бізнес-процесів підприємства.
2. Методика побудови системи бізнес-процесів підприємства.
3. Назвіть етапи розвитку теорії стратегічного управління.
4. Впровадження процесного підходу до управління на підприємстві.
5. Метод реінжинірингу бізнес-процесів: сутність, мета, етапи впровадження.
6. Аналіз системи управління процесами компанії.
7. Бізнес-процеси підприємства: сутність, основні елементи, управління.

Тести до теми 26

1. Дайте повне і правильне визначення реінжинірингу бізнес-процесів. Це:
 - а) реструктуризація організації;
 - б) фундаментальне переосмислення бізнес-процесів з метою досягнення суттєвих змін в показниках результативності;
 - в) проектування і перепроєктування бізнес-процесів з метою їх фундаментального переосмислення;
 - г) фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування бізнес-процесів з метою досягнення суттєвих змін в показниках результативності діяльності організації.

2. Що розуміється під бізнес-процесом в реінжиніринге? Це:
 - а) завдання та окремі операції, що виконуються для клієнта;
 - б) сукупність різних видів діяльності (робіт операцій, функцій), в рамках якої «на вході» використовується один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт представляє цінність для споживача;
 - в) сукупність різних операцій, що мають «вхід» і «вихід»;
 - г) сукупність різних робіт, що мають на виході створюваний продукт.

3. Назвіть ключові терміни у визначенні реінжинірингу бізнес-процесів М.Хаммера:

- а) переосмислення і проектування бізнес-процесів;
- б) проектування і істотний перегляд бізнес процесів;
- в) фундаментальний перегляд;
- г) фундаментальний, радикальний, істотний, бізнес-процес.

4. Дайте повний перелік змін у бізнес-процесі після реінжиніринга:

а) кілька робіт об'єднуються в одну, рішення приймають менеджери, процес вибудовується за правилами, скорочується обсяг перевірок;

б) рішення приймають виконавці процесу, мінімізується процес погоджень, процес розбитий на окремі операції, виконується процес в одному варіанті;

в) процес вибудовується на принципі інтеграції, рішення приймають виконавці процесу, процес має безліч варіантів, етапи процесу виконуються в природному порядку, скорочується обсяг перевірок, контролю, погоджень, робота виконується там, де це ефективніше;

г) кілька робіт об'єднуються в одну, рішення приймають менеджери, процес розробляється в декількох версіях, скорочується обсяг перевірок, контролю, погоджень.

5. Зміни в організаційних елементах в результаті реінжинірингу:

а) змінюються структурні одиниці, операції виконуються в природному порядку, рішення приймають виконавці і менеджери;

б) перехід від функціональних підрозділів до процесним командам, виконавці робіт процесу наділяються повноваженнями прийняття рішень, зміни в критеріях найму на роботу;

в) працівники «нових» організацій повинні мати загальну освіту, компенсацію за роботу по результатам, критерій просування по службі - здатності працівника, цільова орієнтація працівника – задоволення клієнта.

6. Об'єктом реінжинірингу є:

- а) відділ;
- б) цех;
- в) бізнес-процес;
- г) будь-структурний підрозділ організації.

7. Осмислення бізнес-процесу:

- а) детальний опис процесу;
- б) детальний аналіз процесу;
- в) загальний погляд на процес з точки зору клієнта;
- г) загальний погляд на процес з точки зору самої організації.

8. Радикальне перепроєктування бізнес-процесу:

- а) зміна порядку виконання його операцій;

- б) побудова процесу на принципі диференціації операцій;
- в) побудова процесу на принципі інтеграції операцій.

9. Основні характеристики перепроєктований бізнес-процесів:

- а) міжфункціональний характер, простота, природний порядок виконання операцій; безліч варіантів виконання;
- б) побудова на принципі диференціації; скорочення обсягу перевірок, погоджень, контролю, скорочення часу виконання процесу.

10. Етапи впровадження процесного підходу на підприємстві (логіка):

- а) ідентифікація видів процесів, визначення мети і призначення кожного процесу, його меж, взаємозв'язку, структури процесу;
- б) визначення структури кожного процесу, входів і виходів процесу, цілі процесу, визначення видів процесів в організації.

ТЕМА 27 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

27.1 Поняття економічної кризи підприємства

Загроза економічній діяльності підприємства може виникнути під впливом зовнішніх чинників, які визначаються недоліками або слабкістю науково-промислової політики держави в реальному секторі економіки. Інші загрози економічній безпеці, у тому числі і неефективні науково-виробнича і маркетингова стратегії, носять внутрішній характер.

Важливо досліджувати чинники, що впливають на створення зовнішнього економічного середовища підприємства, яке сприяє позитивним тенденціям розвитку потенційних можливостей виробництва і відповідає його інтересам.

В режимі стійкого функціонування підприємство акцентує головну увагу на підтримці нормального ритму виробництва і збуту продукції, на запобіганні матеріального та/або фінансового збитку, на недопущенні несанкціонованого доступу до службової інформації і руйнування комп'ютерних баз даних, на протидії несумлінній конкуренції і кримінальним проявам.

Виробнича сфера ефективно працюючого підприємства, якщо вона своєчасно піддається необхідній модернізації, не є джерелом економічного неблагополуччя (економічної небезпеки) як для колективу підприємства і його власника, так і для тих агентів ринку, які користуються продукцією підприємства, тобто його суміжників і споживачів.

В кризові періоди розвитку найбільшу небезпеку для підприємства представляє руйнування його потенціалу (виробничого, технологічного, науково-технічного і кадрового), як головного чинника життєдіяльності підприємства, його можливостей. При цьому умови господарювання такі, що не забезпечується здібність потенціалу до відтворення. Ресурси для цього підприємство може придбавати тільки виходячи з результатів своєї

діяльності (точніше – амортизаційних відрахувань і прибули), а також за рахунок позикових засобів. Обидва ці джерела інвестицій в кризовій ситуації у підприємства, як правило, виявляються перекриті.

В даний час велика частка промислових підприємств, працюючи в нестабільному економічному середовищі, є збитковими, переживають глибокий спад виробництва і знаходяться в критичному або у стані банкрутства. Причин депресивного розвитку багато, але головні з них криються в інерції структури виробництва, що склалася, його технологічній відсталості і фізичному зносі основних фондів, у відсутності пріоритетів державної науково-промислової політики, визначення яких дозволило б провести необхідну реструктуризацію потужностей, в умовах господарювання, що склалася в результаті неефективних, з погляду реального сектора економіки, перетворень, що не дозволяють підприємствам заробляти засоби на модернізацію.

Під *кризою* розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства і обмежених можливостей впливу його керівництва на виробничі, фінансові та інші відносини, які виникають на цьому підприємстві. На практиці з кризою, як правило, ідентифікується загроза неплатоспроможності і банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у підприємства потенціалу для успішного функціонування. З позицій фінансового менеджменту кризовий стан підприємства полягає в його нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності.

Види криз висловлюються по-різному, різними способами і враховуючи різні критерії (рис. 27.1). З урахуванням системних цілей можливо визначення видів криз як кризи стратегії, досягнень (результатів) і ліквідності.

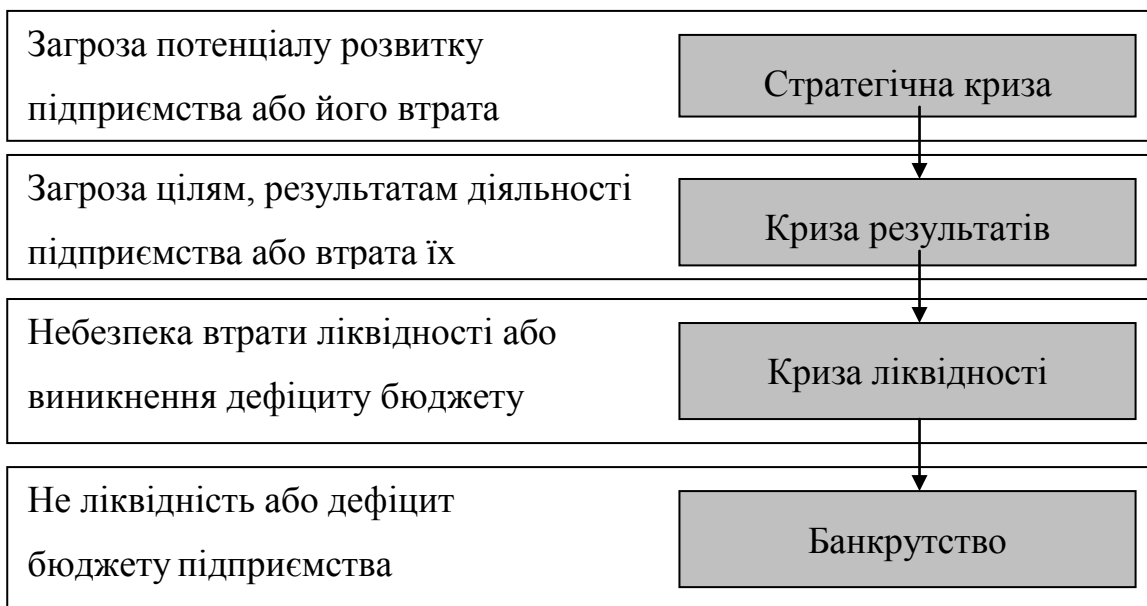


Рисунок 27.1 - Види криз підприємства

Про *стратегічну кризу* йдеться тоді, коли потенціал розвитку підприємства, який міг бути б використаний протягом тривалого часу, істотно пошкоджений, вичерпаний або підприємство немає можливості створити новий. Причини стратегічної кризи різні, наприклад, це упущений технологічний розвиток, або відставання від нього, не адекватна вимогам ринку стратегія маркетингу.

Криза результатів, її ще можливо назвати оперативною кризою, описує стан, при якому підприємство має збитки і через постійне зменшення власного капіталу рухається до ситуації дефіциту балансу, має місце перевищення пасивів над активами. Причинами що викликають кризу результатів можуть бути: втрати від відсутності можливостей розвитку підприємства, недостатня ефективність оперативних заходів або менеджменту, який не в змозі в достатній мірі бути використаним для підвищення доходів від розвитку підприємства.

При *кризі ліквідності* через збитки, що збільшуються, підприємству загрожує втрата платоспроможності або платоспроможність вже відсутня. В доповненні до цього підприємству загрожує небезпека дефіциту балансу, перевищення пасивів над активами.

Незалежно від макроекономічних умов функціонування при якісному управлінні, орієнтованому на запобігання причин виникнення кризи, криза могла бути виявлена вже на ранніх стадіях.

Розглянемо більш детально симптоми виникнення кризи.

1. Перші ознаки погіршення фінансового положення підприємства.

Грошовий потік як комплексний показник на відміну від показника чистого прибутку більш реально відображає результати підприємства у виробничій діяльності, фінансуванні і інвестуванні, залежить від зовнішніх чинників, що впливають на ринок збуту товарів, і від якості управління матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами підприємства. Нейтралізувати негативну дію зовнішніх чинників на рівні підприємства практично неможливо. Управління внутрішніми чинниками полягає в управлінні грошовими потоками підприємства. Грошовий потік розраховується як: чистий прибуток плюс нарахування зносу мінус недолік власного оборотного капіталу, плюс нові довгострокові позики, мінус зниження боргових зобов'язань попереднього періоду, мінус капіталовкладення.

Зменшення активів збільшує грошовий потік, а зменшення боргових зобов'язань веде до зниження грошового потоку. Аналіз динаміки грошового потоку дозволить своєчасно виявити ознаки погіршення фінансового положення підприємства. Зниження грошового потоку веде до втрати ринкової вартості власного капіталу підприємств.

2. Подальші ознаки погіршення фінансового положення підприємства.

Криза стратегії є першопричиною кризи підприємства, а криза неплатежів останнім його ступенем перед безпосередньо банкрутством. Реструктуризація підприємств в умовах кризи зводиться до того, щоб ліквідувати причини виникнення кризи.

Своєчасна ліквідація причин, що викликали кризу стратегії – основа антикризового управління, яке будується на достовірній інформації про зміни зовнішнього оточення підприємства. Така інформація за умови якісної оцінки ризиків дозволяє використовувати конкурентні переваги, що надаються зовнішнім середовищем. Конкурентні переваги – багатогранне поняття. Вони включають такі чинники, як виробництво конкурентоздатного продукту, більш ефективну взаємодію з постачальниками і більш ефективні канали розподілу продукту, ефективний менеджмент, висококваліфікований персонал і ін. Проте саме перші три чинники є кінцевим проявом наявності конкурентних переваг, на досягнення яких працює вся решта чинників.

Виробництво неконкурентоздатного продукту, що продовжується протягом довгого часу, поза сумнівом веде до кризи підприємства. Якщо продовжувати проводити продукцію, що не має попиту, то це приведе до накопичення запасів готової продукції на складі. Кредиторська заборгованість перед постачальниками, по заробітній платні і перед бюджетом росте, а погашати її внаслідок відсутності виручки нічим. Обсяг кредиторської заборгованості наростає, що обертається кризою платоспроможності. Часто виробничий процес взагалі зупиняється. Як правило, в таких ситуаціях кредитори виступають з позовом про визнання підприємства банкрутом в арбітражний суд.

Залежність від постачальників при нестабільних потоках виручки може сприяти накопиченню кредиторської заборгованості. Зростання такої заборгованості і виникнення кризи» неплатежів може мати місце і при безграмотній побудові каналів розподілу готової продукції. Коли дистриб'ютори мають через різні причини великий вплив на виробника, їх незадовільна платіжна дисципліна викликає зростання дебіторської заборгованості, а значить автоматично і зростання кредиторської заборгованості, що може сприяти виникненню кризи неплатежів.

Таким чином, відсутність конкурентних переваг у підприємства протягом довгого часу неминуче приводить до неплатоспроможності і банкрутства.

Фінансово-економічні кризи здійснюють, як правило, негативну дію на потенціал промислових підприємств: скорочуються (або взагалі припиняються) інвестиції в процесні та продуктові інновації, старіє і зноситься основний капітал, виснажуються науково-технічні заділи, йдуть самі кваліфіковані і молоді працівники тощо.

27.2 Характеристика економічної безпеки підприємства, умови її забезпечення

На нинішньому етапі розвитку вітчизняної економіки першочергове значення має економічна безпека всіх суб'єктів господарювання. *Економічна безпека підприємства* – це такий стан ресурсів і підприємницьких можливостей підприємства, при якому гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-

технічного і соціального розвитку, запобігання негативних внутрішніх і зовнішніх впливів (загроз).

Економічна безпека підприємства має прямий причинно-обумовлений зв'язок з системою і результатами планування його розвитку залежно від цілей виробництва, засобів і можливостей їх досягнення, конкурентного середовища, умов господарювання і т.д. Втрата економічної безпеки підприємства є слідством кризових процесів, система заходів щодо управління яким не дала позитивних результатів.

Необхідність постійної підтримки економічної безпеки обумовлюється об'єктивною для кожного суб'єкта господарювання задачею забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і фахівці будуть здатні уникнути можливих загроз і ліквідувати наслідки окремих негативних елементів внутрішнього і зовнішнього середовища. З цією метою здійснюється функціональний аналіз заходів щодо організації необхідного рівня економічної безпеки по окремих складових з використанням відповідного алгоритму (рис. 27.2).

Перед підприємствами виникає актуальна задача внутрішньої самооцінки і прогнозування свого стану з погляду виконання властивих їм виробничих функцій, вживання заходів захисту цих функцій, тобто забезпечення економічної безпеки виробництва від різних проявів зовнішнього і внутрішнього походження, що впливають на потенціал підприємства, створення системи моніторингу індикаторів безпеки, обґрунтування і встановлення їх порогових значень, вживання заходів протидії загрозам.

Проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним підприємством не тільки в кризові періоди, але і при роботі в стабільному економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових задач має істотну відмінність.

Таке їх положення представляє певну небезпеку як для економіки і соціальної стабільності в регіоні і суспільстві в цілому, так і для потенціалу і колективу кожного конкретного підприємства. Адже промислове підприємство, будучи основним структуроутворюючим елементом економіки, виконує не тільки виробничу функцію, але і дає кошти для існування багатьох людей, пов'язаних з ним, тобто несе певне соціальне навантаження і відповідальність.

Неповне завантаження потужностей, а тому і неефективне їх використання, а тим більше руйнація створеного потенціалу підприємства представляють загрозу економічним, матеріальним основам життєдіяльності колективу і суспільства, для підтримки яких він створювався і розвивався.

Жодне підприємство не може відчувати себе в економічній безпеці, якщо його продукція не має попиту на ринку, якщо відбувається тривалий спад в технологічному розвитку країни.

Зараз спостерігається чітко виражена тенденція втрати промисловими підприємствами здатності виробництва складної і наукоємкої продукції, причому не тільки нової, але і тієї, що випускалася ними раніше в умовах

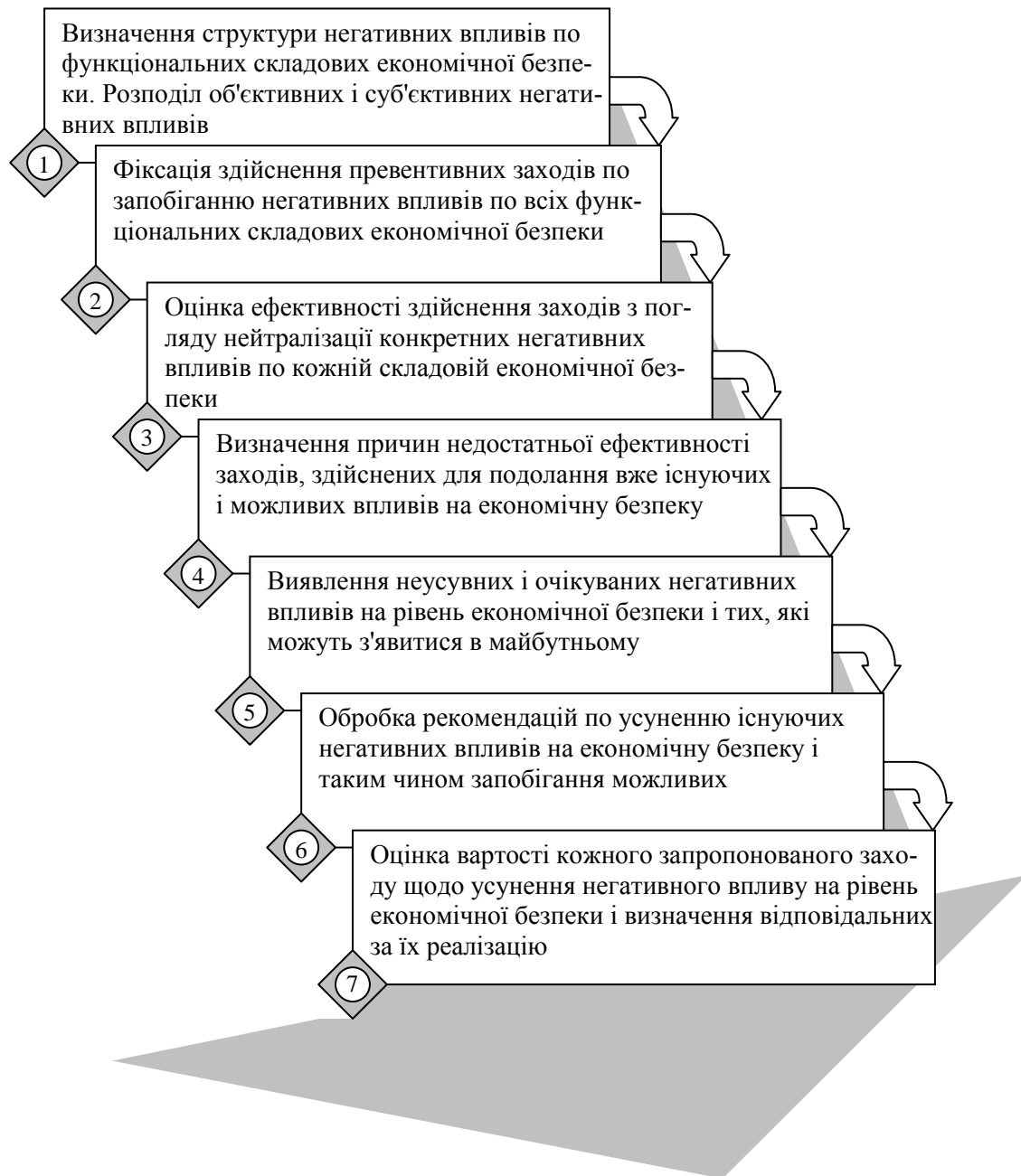


Рисунок 27.2 – Алгоритм проведення функціонального аналізу заходів для підтримки необхідного рівня економічної безпеки

стабільного розвитку економіки. Це означає, що під загрозою знаходиться технічне переозброєння виробничого апарату таких базових галузей економіки, як енергетика, транспорт, металургія, хімія, видобуток корисних копалин і т.д., оскільки у міру зносу активної частини основного капіталу цих галузей їх повноцінне заміщення новим вітчизняним устаткуванням буде утруднено або неможливо (адже промисловість більш ніж на 80% укомплектована машинами і устаткуванням саме вітчизняного виробництва. Їх заміна масовими імпортними закупівлями з фінансової точки зору навряд чи здійснена).

Багато підприємств цих галузей просто зупиняться, тому що їх складне устаткування (наприклад, в енергетиці) має, по-перше, тривалий цикл виготовлення і, по-друге, не буде достатніх виробничих потужностей, щоб відшкодувати обвальне вибуття основних виробничих фондів.

Головний комплекс проблем і основні зовнішні причини поточного неблагополуччя багатьох промислових підприємств криються в:

- у відсутності попиту на продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках у зв'язку з її низькою конкурентоспроможністю;

- скороченні інвестиційних ресурсів в умовах фінансової кризи, інфляції, руйнування грошового обігу, витрати товаровиробників від оподаткування;

- невиконанні державою своїх зобов'язань по оплаті замовлень для своїх потреб;

- неефективних інституційних перетвореннях, що призвели до розподілу крупних виробничих комплексів на більш дрібні, їх відособлення і, як наслідок, зростання трансакційних витрат на кожному переділі не менше ніж на 20 % і відповідне дорожчання продукції;

- митних і валютних бар'єрах на межах країн СНД, як результат руйнації єдиного економічного простору, і ін.

Все це вилилося в нездатність більшості підприємств самостійно і ефективно увійти до стихійно організованого ринку і запустити ринковий механізм господарювання.

На макроекономічному рівні і рівні підприємства змістовне наповнення поняття «економічна безпека» розрізняється перш за все формами і масштабами прояву небезпеки і методами запобігання загроз.

Загроза економічної безпеки може бути визначена в кінцевому вигляді як якийсь збиток, інтегральний показник якого характеризує ступінь зниження економічного потенціалу за певний проміжок часу. Під загрозою розуміється сукупність умов, процесів, чинників, перешкоджаючих реалізації національних економічних інтересів або створюючих небезпеку для них і суб'єктів господарської діяльності.

Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки важлива, в першу чергу, тому що їх активно задіяний потенціал є визначальним стабілізуючим чинником антикризового розвитку, гарантом економічного зростання і підтримки економічної незалежності і безпеки країни. Його втрата зв'язана з важко передбаченими наслідками деіндустріалізації держави.

Головна мета забезпечення економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне і максимально ефективно функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. Головна і функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуротворчих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки. Типова структура функціональних складових економічній безпеці з коротким описом їх сутності була показана на рис. 27.3. Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає дії, які здійснюються послідовно або одночасно:



Рисунок 27.3 – Типовий перелік функціональних складових економічної безпеки підприємства

- 1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, має рацію, інформації, технології і обладнання);
- 2) загально стратегічне прогнозування і планування економічної безпеки по функціональних складових;
- 3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 4) загально тактичне планування економічної безпеки по функціональних складових;
- 5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- 7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- 8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки. Тільки при здійсненні в необхідному Обсяги вказаних дій сприяють досягненню належного рівня економічної безпеки підприємства.

Стосовно специфіки підприємства, відповідно до фактичних і нормативних значень його техніко-економічних показників і величини їх відхилення від бар'єрних (порогових) значень індикаторів економічної безпеки, а також у співвідношенні з видом кризи стан підприємства можна характеризувати як:

а) *нормальний*, коли індикатори економічної безпеки знаходяться в межах порогових значень, а ступінь використання наявного потенціалу близький до технічно обґрунтованих нормативів завантаження устаткування і площ;

б) *передкризовий*, коли перевищує бар'єрне значення хоча б одного з індикаторів економічної безпеки, а інші наблизилися до деякої околиці своїх бар'єрних значень і не були при цьому втрачені технічні і технологічні можливості поліпшення умов і результатів виробництва шляхом ухвалення до загроз заходів попереджувального характеру;

в) *кризовий*, коли перевищує бар'єрне значення більшості основних (на думку експертів) індикаторів економічної безпеки і з'являються ознаки безповоротності спаду виробництва і часткової втрати потенціалу унаслідок вичерпання технічного ресурсу устаткування і площ, скорочення персоналу;

г) *критичний*, коли порушуються всі (або майже все) бар'єри, відділяючі нормальний і кризовий стани розвитку виробництва, а часткова втрата потенціалу стає неминучою і невідворотною.

Від точної ідентифікації загроз, від правильного вибору вимірників їх прояву, тобто системи показників для моніторингу (їх ще називають індикаторами), залежить ступінь адекватності оцінки економічної безпеки підприємства існуючої у виробництві реальності і комплекс необхідних заходів по попередженню і парируванню небезпеки, відповідних масштабу і характеру загроз.

Як одна з цілей моніторингу економічної безпеки підприємства є діагностика його стану за системою показників, що враховують специфічні

галузеві особливості, найхарактерніших для даного підприємства і мають для останнього важливе стратегічне значення.

Якщо використовувати подібну методика для побудови системи кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства, то в неї необхідно включити наступні головні, на наш погляд, індикатори (природно, даний перелік вимагає його конкретизації для кожного виду виробництва, ранжирування показників на основні і другорядні) (табл. 27.1).

Таблиця 27.1 – Система кількісних і якісних показників економічної безпеки на рівні підприємства

Індикатори виробництва	Фінансові індикатори	Соціальні індикатори
<ul style="list-style-type: none"> – динаміка виробництва (зростання, спад, стабільний стан, темп зміни) – реальний рівень завантаження виробничих потужностей – частка НДДКР в загальному обсязі робіт – частка НДР в загальному обсязі НДДКР – темп оновлення основних виробничих фондів (реновації) – стабільність виробничого процесу (ритмічність, рівень завантаженості протягом певного часу) – питома вага виробництва у ВВП (для особливо крупних підприємств-монополістів) – оцінка конкурентоспроможності продукції – вікова структура і технічний ресурс парку машин і устаткування 	<ul style="list-style-type: none"> – обсяг «портфеля» замовлень (загальний обсяг передбачуваних продажів) – фактичний і необхідний обсяг інвестицій (для підтримки і розвитку наявного потенціалу) – рівень інноваційної активності (обсяг інвестицій в нововведення) – рівень рентабельності виробництва – фондвіддача (капіталоемність) виробництва – прострочена заборгованість (дебіторська і кредиторська) – частка забезпеченості власними джерелами фінансування оборотних коштів, матеріалів, енергоносіїв для виробництва 	<ul style="list-style-type: none"> – рівень оплати праці по відношенню до середнього показника по промисловості або економіці в цілому; – рівень заборгованості по зарплаті; – втрати робочого часу; – структура кадрового потенціалу (вікова кваліфікаційна).

Спочатку оцінюються загрози економічної безпеки, які мають політико-правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування і управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова і кадрова політика);

- зовнішні негативні (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова і інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо продуманих рішень органів влади);

- форс-мажорні обставини (стихійне лихо, страйки, військові конфлікти) і обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, ембарго, блокада, зміна курсу валют тощо).

В процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу (рис. 27.4):

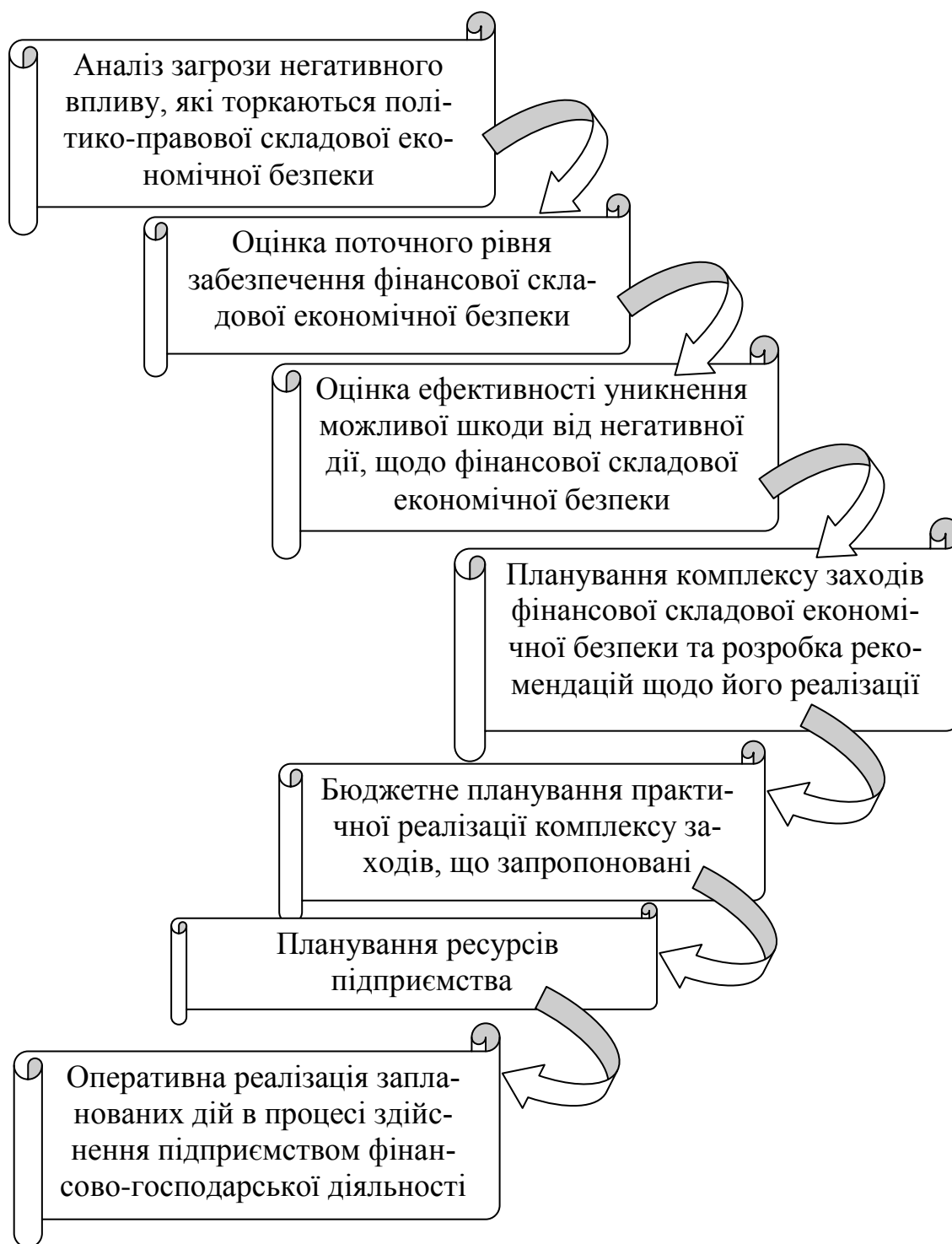


Рисунок 27.4 – Схема охорони фінансової складової економічної безпеки

– фінансова звітність і результати роботи підприємства – платоспроможність, фінансова незалежність, структура і використання капіталу і прибутку;

– конкурентний стан підприємства на ринку – частка ринку, яким володіє суб'єкт господарювання; рівень вживаних технологій і менеджменту; ринок цінних паперів підприємства – оператори і інвестори цінних паперів,

курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи і бюджетне) комплексу необхідних заходів і оперативна реалізація запланованих дій в процесі здійснення тим або іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

Належний рівень економічної безпеки великою мірою залежить від складу кадрів, їх інтелекту і професіоналізму. Змістова характеристика всього циклу охорони *інтелектуальної і кадрової складової економічної безпеки* приведена на рис. 27.5.

Охорона інтелектуальної і кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємозв'язані і разом з тим самостійні напрями діяльності того або іншого суб'єкта господарювання:

– перше – зорієнтовано на роботу з персоналом підприємства, на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу;

– друге – спрямовано на збереження і розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (у тому числі патентів і ліцензій), і на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки здійснюється оцінка загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виділяють недостатню кваліфікацію працівників тих або інших структурних підрозділів, їх небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі.

Це може бути обумовлено низьким рівнем управління персоналом, недоліком засобів на оплату роботи окремих категорій персоналу підприємства (організації) чи нераціональним їх використанням.

Процес планування і управління персоналом, який спрямовано на збереження належного рівня економічної безпеки, може охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання і мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні і моральні стимули, престижність професії, свободу творчості, забезпечення соціальними благами.

Важливою ланкою встановлення нормального рівня економічної безпеки є оцінка ефективності заходів, яка здійснюється через зіставлення загальної величини витрат на запобіжні засоби і втрат, яких могло б одержати підприємство.

Процес забезпечення *техніко-технологічної складової економічної безпеки*, як правило, передбачає здійснення декількох послідовних етапів. Перший етап охоплює аналіз ринку технологій щодо виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства або організації-проектувальника.

Другий етап – це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення технологій, що використовуються.



Рисунок 27.5 – Послідовність впровадження заходів щодо збереження інтелектуальної і кадрової складових економічної безпеки

На третьому етапі здійснюється аналіз товарних ринків за профілем продукції, яка виготовляється підприємством, і ринків товарів-замінників; оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоздатних товарів.

Четвертий етап присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства (виробника продукції), що може включати виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), яке виготовляється підприємством; планування комплексу технологій для виробництва перспективних товарних позицій; бюджетування технологічного розвитку підприємства на основі оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку, для вибору альтернатив, обробка власних розробок або придбання патентів і необхідного обладнання на ринку; розробку загального плану технологічного розвитку підприємства; складання плану власних корпоративних відповідно до плану технологічного розвитку підприємства.

На п'ятому етапі оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності.

Шостий етап є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

Як надбавка до плану охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки треба розробити планову карту розрахунку ефективності заходів з виділенням прогнозованих необхідних показників. В такій карті, як правило, відзначають: розмір можливих збитків від негативних впливів; витрати на реалізацію заходів по відгортанню очікуваної шкоди і охорони техніко-технологічної безпеки підприємства; можливе значення окремого функціонального критерію ефективності заходів, які здійснюються для охорони цієї складової економічної безпеки; функціональні підрозділи підприємства, які є відповідальними за реалізацію пропонованого комплексу заходів.

Загальний процес охорони *політико-правової складової економічної безпеки* здійснюється по типовій схемі, яка охоплює такі елементи організації-економічного напрямку:

- аналіз загроз негативних впливів;
- оцінка поточного рівня забезпечення;
- планування комплексу заходів, направлених на підвищення цього рівня;
- здійснення ресурсного планування;
- планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства;
- оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

Перш за все, детально аналізують загрози внутрішніх і зовнішніх негативних впливів на політико-правову складову економічної безпеки і причини їх виникнення.

Причини виникнення зовнішніх негативних впливів переважно мають подвійний характер:

- 1) політичний;
- 2) законодавчо-правовий.

До першої групи причин можна віднести:

- зіткнення інтересів суспільних груп населення з економічних, національних, релігійних і інших мотивів;
- військові конфлікти (дії);
- економічна і політична блокада, ембарго;
- фінансові і політичні кризи світового (міжнародного) характеру.

В другій групі причин звичайно виділяють:

- здійснення власних політичних і інших цілей партіями (суспільними рухами), які знаходяться при владі;
- зміна положень чинного законодавства з питань власності, господарського і трудового права, оподаткування і т.п.

Оцінка реального стану політико-правової безпеки підприємства ведеться по декількох напрямках:

- 1) рівень організації і якості робіт щодо охорони цієї складової загального рівня економічної безпеки;
- 2) бюджетно-ресурсне забезпечення робіт;
- 3) ефективність діяльності відповідних підрозділів суб'єктів господарювання.

Належні служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення і захисту *інформаційної складової економічної безпеки*.

На підприємство постійно поступають потоки інформації, які розрізняються за джерелами їх формування (виникнення). Виділяють:

- відкрити офіційну інформацію;
- можливу нетаємну інформацію, отриману через неформальні контакти працівників підприємства з носіями такої інформації;
- конфіденційну інформацію, отриману способом несанкціонованого доступу до неї.

Оперативна реалізація заходів з розробки і охорони інформаційної складової економічної безпеки здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт, а саме:

а) збирання різних видів необхідної інформації, яка здійснюється через офіційні контакти з різноманітними джерелами відкритої інформації, неофіційні контакти з носіями закритої інформації, а також за допомогою спеціальних технічних засобів.

б) обробка і систематизація отриманої інформації, яка ведеться відповідною службою підприємства з метою впорядкування для наступного

більш глибокого аналізу. Для цього створюються класифікатори інформації і досье, внутрішні бази даних і каталоги.

в) аналіз отриманої інформації, який включає всебічну обробку отриманих даних з використанням різних технічних засобів і методів аналізу. В процесі здійснення аналітичних робіт виконуються прогнозні розрахунки по всіх аспектах інформаційної діяльності і можливих варіантах поведінки середовища бізнесу за допомогою різних методів моделювання.

Захист інформаційного середовища підприємства, яке традиційно охоплює:

– заходи по захисту суб'єкта господарювання від промислового шпигунства з боку конкурентів або інших юридичних і фізичних осіб;

– технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу зацікавлених юридичних і фізичних осіб до закритої інформації;

– збір інформації про потенційних ініціаторів промислового шпигунства і проведення необхідних попереджувальних дій з метою припинення таких спроб.

Зовнішня інформаційна діяльність, яку направляють на створення в очах громадськості сприятливого іміджу підприємства і протидію спробам завдати збитку репутації даної підприємства через розповсюдження про неї помилкової інформації.

Проблему охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, які здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють в оточуючу середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, яка виготовляється. Підприємства-продуценти добровільно не будуть цього робити, оскільки такі заходи вимагають додаткових витрат на очисні споруди і на відповідні ефективні екологічно чисті технології. Єдиним чинником, який спонукає підприємства до належної екологізації виробництва, є вживання відчутних штрафів за порушення національного екологічного законодавства.

При цьому індикаторами *екологічної складової економічної безпеки* є, з одного боку, нормативи гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, встановлені національним законодавством, а з іншою – аналіз ефективності заходів по забезпеченню такої екологічної складової.

На підставі загальних стратегічних рекомендацій, оброблених за наслідками аналізу карти розрахунку ефективності здійснюваних заходів, планується комплекс заходів по розробці екологічної складової економічної безпеки в майбутньому. План забезпечення екологічної складової є частиною загального плану (програми) для досягнення належного рівня економічної безпеки в цілому. Він має вид логічного сценарію здійснення необхідного комплексу заходів в календарній послідовності з додаванням розрахунку ефективності практичної реалізації цих заходів.

Алгоритм процесу охорони екологічної складової економічної без-

пеки полягає в проведенні таких послідовних дій:

1) розрахунок карти ефективності здійснюваних заходів по охороні екологічної складової економічної безпеки на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства (організації);

2) аналіз виконаних розрахунків і розробка рекомендацій для підвищення ефективності здійснюваних заходів;

3) розробка альтернативних сценаріїв реалізації запланованих заходів;

4) вибір пріоритетного сценарію на основі порівняння розрахунків ефективності запланованих заходів;

5) передача вибраного планового сценарію у складі загального плану охорони економічної безпеки в підрозділи, які здійснюють функціональне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

б) практичне здійснення запланованих заходів в процесі діяльності відповідного суб'єкта господарювання.

Явища, які негативно впливають на рівень *силової складової економічної безпеки*, зумовлюються декількома причинами. Основними з них є:

– нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку і т.п.;

– кримінальні мотиви отримання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

– некомерційні мотиви посягань на життя і здоров'я керівників і працівників підприємства (організації), а також на майно підприємства.

Названі спонукальні мотиви можуть зумовити спроби негативного впливу (фізичного і морального характеру) на працівників підприємства. Спроби фізичного усунення керівників, вищих менеджерів і головних фахівців трапляються переважно унаслідок зіткнення комерційних інтересів підприємств (організацій)-конкурентів, конфліктами керівництва підприємства (організації) з кримінальними організаціями (обличчями), а також політичними мотивами. Спроби морального тиску на працівників тієї або іншої підприємства, як правило, робляться з метою примусити їх вчинити дії, які завдаватимуть збитку економічній безпеці і ефективному функціонуванню підприємства. Виконавцями таких дій можуть бути представники криміналітету, корумповані урядовці служб безпеки і податкових служб або спеціально найняті для цього люди і організації. Основні види діяльності з метою організації силової складової економічної безпеки наведено в табл. 27.2.

27.3 Служба безпеки підприємства

Принципи організації та ключові завдання. На всіх великих і середніх підприємствах (в організаціях) звичайно створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, що в них фірма наймає одного чи кількох охоронців.

Таблиця 27.2 – Основні види діяльності служб підприємства з метою організації силової складової економічної безпеки

Вид діяльності	Напрямок діяльності	Підрозділи підприємства
Забезпечення фізичної і моральної безпеки співробітників	Охорона співробітників, збір інформації та застережливі дії з метою уникнення загрози їх безпеки.	Служба безпеки Інформаційно-аналітичний підрозділ
Гарантування безпеки майна і капіталів підприємства(організації)	Охорона майна (будівель, споруд, обладнання, транспорту) Охорона перевезень Страховка майна і ризику Забезпечення безпеки інвестування	Служба безпеки Фінансова служба
Безпека інформаційного середовища підприємства	Захист від промислового шпигунства Збір інформації про зовнішнє середовище бізнесу	Служба безпеки Інформаційно-аналітичний підрозділ
Забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу	Застережливі дії для запобігання загроз Робота з громадськістю і пресою Політика лобіювання	Вище керівництво підприємства Служба зв'язку з громадськістю Служба безпеки

Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки.

Служба безпеки підприємства постійно виконує певний комплекс завдань. Головними з них для будь-якої фірми є такі:

- 1) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею підприємства;
- 2) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць підприємства;
- 3) запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;
- 4) організація спеціального діловодства, яке унеможливило б несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідного підприємства;
- 5) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;
- 6) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами;
- 7) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;
- 8) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів підприємства;
- 9) оцінка маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Зрозуміло, що перелік конкретних завдань стосовно організації системи безпеки підприємства залежно від специфіки його діяльності може бути більшим або меншим, але він завжди має бути достатнім та обґрунтованим.

Функції, об'єкти та управління безпекою. Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що покладаються на службу безпеки підприємства:

1. Організація і забезпечення пропускнуго та внутрішньо об'єктного режиму в приміщеннях; порядок несення служби; контроль дотримання вимог режиму персоналом підприємства і партнерами (відвідувачами)

2. Участь у розробці основоположних документів (статуту, правил внутрішнього розпорядку, договорів тощо) з метою відображення в них вимог організації безпеки й захисту (комерційної таємниці)

3. Розробка та здійснення заходів із забезпечення роботи з документами, що містять відомості, які є комерційною таємницею, контроль виконання вимог матеріалів інструктивного характеру

4. Виявлення і перекриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації, облік та аналіз порушень режиму безпеки працівниками підприємства, клієнтами та конкурентами

5. Організація та проведення службових розслідувань за фактами розголошення або втрати документів, інших порушень безпеки підприємства

6. Розробка, оновлення і поповнення переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю, та інших нормативних актів, які регламентують порядок організації безпеки й захисту інформації

7. Забезпечення суворого виконання вимог нормативних документів з питань захисту комерційної таємниці

8. Організація та регулярне проведення навчання працівників підприємства й служби безпеки за всіма напрямками захисту комерційної таємниці.

9. Ведення обліку сейфів і металевих шаф, що в них дозволене постійне чи тимчасове зберігання конфіденційних документів, а також облік та охорона спеціальних приміщень і технічних засобів у них

10. Підтримка контактів із правоохоронними органами та службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної обстановки в районі (зоні)

У нормативних документах, які визначають організацію діяльності служб безпеки підприємств, виокремлюються конкретні об'єкти, що підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. Беручи загалом, до них належать:

– персонал (керівні працівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю підприємства);

– матеріальні засоби праці та фінансові кошти (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);

– інформаційні ресурси з обмеженим доступом;

– засоби та системи комп'ютеризації діяльності підприємства;

– технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.

Служба безпеки підприємства завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу та злочинного світу. Для управління безпекою багато які підприємства створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи – протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки підприємства.

27.4 Методичні основи визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності. В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала позаринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, нема загальноновизнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Найпростішою є *двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства*. Вона передбачає обчислення спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736k_{\text{зл}} + 0,579q_{\text{пк}}, \quad (27.1)$$

де $k_{\text{зл}}$ – коефіцієнт загальної ліквідності;

$q_{\text{пк}}$ – частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу.

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z , і великою – за $Z > 1$.

Більш обґрунтованою і більш поширеною є *п'ятифакторна модель Альтмана*. Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів. Свою модель Е. Альтман побудував на підставі дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності 66 компаній, розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшись для своєї моделі лише п'ятьма найбільш вагомими. Ці коефіцієнти характеризують з різних сторін прибутковість капіталу та його структуру.

Індекс Альтмана « Z » розраховується за формулою

$$Z = 3,3K_1 + 0,99K_2 + 0,6K_3 + 1,4K_4 + 1,2K_5, \quad (27.2)$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 – коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс «Z»;

K_1 – характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва;

K_2 – відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації);

K_3 – визначає структуру капіталу підприємства; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко- і довгострокових пасивів);

K_4 – відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів підприємства;

K_5 – характеризує структуру капіталу й визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи того суб'єкта господарювання розрахунковий індекс «Z» необхідно порівняти з критичним його значенням. Для точнішого визначення ступеня ймовірності банкрутства підприємства (організації) рекомендується користуватися таблицею 27.3. Зрозуміло, що в процесі ранжування (розподілу) підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі (сфери діяльності), а відтак визначити іншу шкалу градації індексів.

Таблиця 27.3 – Ступінь ймовірності банкрутства підприємства, що визначається за індексом Е. Альтмана

Значення індексу «Z»	Ступінь ймовірності банкрутства
1,8 і нижче	Дуже висока
від 1,81 до 2,6	Висока
від 2,61 до 2,9	Достатньо ймовірна
від 2,91 до 3,0 і вище	Дуже низька

У вітчизняній практиці господарювання застосування моделі Е. Альтмана зв'язане з певними труднощами. По-перше, коефіцієнти регресії K_1 - K_5 розраховувалися автором за результатами діяльності компаній, що функціонували у зовсім іншому конкурентному ринковому середовищі. По-друге, у шкалі Альтмана не враховано галузевих особливостей господарювання. По-третє, вітчизняним спеціалістам бракує інформації для розрахунку коефіцієнта K_3 через недорозвинутість ринку цінних паперів. Тому

запропоновані Е. Альтманом методичні принципи визначення ймовірності банкрутства можна використовувати у вітчизняній практиці господарювання за такої умови: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу «Z» треба обов'язково розраховувати для конкретних галузей (сфер діяльності) з використанням оптимальних критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств.

Питання для закріплення матеріалу

1. Назвіть можливі загрози для економічної безпеки господарюючого суб'єкта.
2. Яка повинна бути реакція керівництва підприємства на настання економічної кризи?
3. Подати змістову характеристику державної програми антикризового господарювання.
4. Проаналізувати систему показників оцінки економічної безпеки підприємства.
5. Визначити взаємозв'язок між ступенем вірогідності банкрутства та рівнем економічної безпеки підприємства.
6. Сформулювати стратегію забезпечення належної економічної безпеки вітчизняних підприємств.
7. Яке місце займає економічна безпека у системі діяльності підприємства за ринкових умов господарювання?
8. Подати типову схему процесу забезпечення необхідного рівня економічної безпеки підприємств та організацій.
9. Проаналізувати процес забезпечення фінансової безпеки суб'єктів бізнесової діяльності.
10. Обґрунтувати об'єктивну доцільність створення та функціонування служби безпеки підприємства за ринкових умов діяльності.

Тести до теми 27

1. Криза підприємства – це:
 - а) фаза збалансованої діяльності підприємства;
 - б) загроза неплатоспроможності і банкрутства підприємства, діяльність його в неприбутковій зоні або відсутність у підприємства потенціалу для успішного функціонування;
 - в) нездатності здійснювати фінансове забезпечення поточної виробничої діяльності;
 - г) здійснення процедури банкрутства підприємства.

2. Про стратегічну кризу йдеться тоді:
 - а) коли потенціал розвитку підприємства, який міг бути б використаний протягом тривалого часу, істотно пошкоджений, вичерпаний або підприємство немає можливості створити новий;

б) підприємство має збитки і через постійне зменшення власного капіталу рухається до ситуації дефіциту балансу, має місце перевищення пасивів над активами;

в) підприємству загрожує втрата платоспроможності або платоспроможність вже відсутня.

3. Криза результатів характеризується:

а) істотно пошкодженим, вичерпаним потенціалом підприємства;

б) збитками і зменшенням власного капіталу, має місце перевищення пасивів над активами;

в) загрозою втрати платоспроможності;

г) відсутністю платоспроможності.

4. При кризі ліквідності:

а) підприємству загрожує втрата платоспроможності або платоспроможність вже відсутня.

б) підприємство має збитки і через постійне зменшення власного капіталу рухається до ситуації дефіциту балансу, має місце перевищення пасивів над активами;

в) потенціал розвитку підприємства істотно пошкоджений і немає можливості створити новий;

г) підприємство ліквідується.

5. Реструктуризація підприємств в умовах кризи зводиться до того, щоб:

а) ліквідувати причини виникнення кризи;

б) ліквідувати підприємство;

в) відновити платоспроможність підприємства;

г) змінити структуру підприємства.

6. Економічна безпека підприємства – це:

а) забезпечення стабільності функціонування і досягнення головних цілей своєї діяльності

б) такий стан ресурсів і підприємницьких можливостей підприємства, при якому гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання негативних внутрішніх і зовнішніх загроз.

в) бюджетування технологічного розвитку підприємства на основі оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку, для вибору альтернатив, обробка власних розробок або придбання патентів і необхідного обладнання на ринку;

г) збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.

7. Основні функціональні складові поняття «економічна безпека підприємства»:

а) фінансова, інтелектуальна та кадрова, політико-правова та силова складові;

б) фінансова, інтелектуальна, екологічна, політико-правова та інформаційна складові;

в) техніко-технологічна та фінансова складові;

г) фінансова, інтелектуальна та кадрова, політико-правова, техніко-технологічна, інформаційна, екологічна та силова складові;

8. Фінансова складова економічної безпеки сприяє:

а) збереженню та розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом;

б) досягненню найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;

в) відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) активне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

9. Інтелектуальна та кадрова складова економічної безпеки сприяє:

а) збереженню та розвитку інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом;

б) досягненню найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;

в) відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) активне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

10. Техніко-технологічна складова економічної безпеки - це:

а) дотримання факторних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення навколишнього середовища;

б) забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства і збереження його майна;

в) ступінь відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

11. Політико-правова складова економічної безпеки:

а) всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства

б) забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства і збереження його майна;

в) ступінь відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

12. Інформаційна складова економічної безпеки передбачає:

а) дотримання факторних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення навколишнього середовища;

б) забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства і збереження його майна;

в) ступінь відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

13. Екологічна складова економічної безпеки передбачає:

а) дотримання факторних екологічних норм, мінімізація втрат від забруднення навколишнього середовища;

б) забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства і збереження його майна;

в) ступінь відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

14. Силова складова економічної безпеки - це:

а) всебічне правове забезпечення діяльності підприємства, дотримання чинного законодавства

б) забезпечення фізичної безпеки робітників підприємства і збереження його майна;

в) ступінь відповідності технологій щодо оптимального використання ресурсів сучасним мировим аналогам;

г) ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Афанасьєв М.В., Плоха О.Б. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб. / М.В. Афанасьєв, О.Б. Плоха / Харківський національний економічний ун-т. – Х. : Інжек, 2007. – 320 с.
2. Афанасьєв М.В., Гончаров А.Б. Економіка підприємства: навч.-метод. посіб. / М.В. Афанасьєв, А.Б. Гончаров за ред. проф. С.В. Афанасьєва / – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 410 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства. Навч. посібник / І.М. Бойчук. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
4. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. / Н.М. Бондар – 2.вид., доп. – К. : А.С.К., 2005. – 400 с.
5. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
6. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан, Ю.В. Піча. – К.: Каравела; Львів: Новий світ-2000, 2001. – 298 с.
7. Економіка підприємства: Навч. посібник / за ред А.В. Шегди – К.: Знання-Прес, 2006. – 614 с.
8. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.:КНЕУ, 2005. 528 с.
9. Економіка підприємства (в задачах, тестах та ситуаційних вправах): навч. посіб. / М.І. Петренко, А.А. Храбан, В.М. Петренко. / Вінницький національний технічний ун-т – Вінниця : ВНТУ, 2006. – 184 с.
10. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: навч. посібник/ С.Ф. Покропивний, Г.О. Швиданенко О.С. Федонін та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. / – К.: КНЕУ, 2006. – 328 с.
11. Жиделева В.В., Каптейн Ю.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие. / В.В. Жиделева, Ю.Н. Каптейн. – 2-изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 133 с.
12. Жнякін Б.О., Краснова В.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Б.О. Жнякін, В.В. Краснова. – Донецьк : Альфа-прес, 2005. – 160 с.
13. Закон України «Про банкрутство» (Із змінами і доповненнями) // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 2343-ХІІ. – Ст. 308.
14. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про банкрутство» Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30 червня 1999 р. № 784-ХІV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 42-43. – Ст. 378.
15. Крайник О.П., Барвінська Є.С. Економіка підприємства: навчальний посібник / О.П. Крайник, Є.С. Барвінська. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2003. – 208 с.
16. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навч. посіб. / В.В. Кулішов. – К.: Ніка-Центр, 2002. – 216 с.

- 17.Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Т.П. Макаровська, Н.М. Бондар. – К: МАУП, 2003. – 304 с.
- 18.Махній Т.М. Економіка підприємства. Економіка, організація та планування виробництва. Економічний аналіз: Практичні завдання / Т.М. Махній. – Чернівці : Технодрук, 2005. – 60 с.
- 19.Миронюк Г. Державна політика у сфері якості / Г. Миронюк. // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2001. – № 4. – С. 34.
- 20.Организация, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия / Под ред. С.М. Бухало. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Вища шк., 1989. – 472 с.
- 21.Осипов В.І. Економіка підприємства: Підручник для студ. вищих учбових закладів / В.І. Осипов. / Одеський держ. економічний ун-т. – О. : Маяк, 2005. – 724 с.
- 22.Плоха О.Б. Економіка підприємства: Конспект лекцій у схемах / О.Б. Плоха. / Харківський національний економічний ун-т. – Х. : ХНЕУ, 2006. – 164 с.
- 23.Положення про порядок проведення санації державних підприємств: Затв. постановою Кабінету Міністрів України від 8 лютого 1994 р. № 27 // Урядовий кур'єр. – 1994. – 17 березня.
- 24.Примак Т.О. Економіка підприємства: навч. посібник / Т.О. Примак. – 2-ге вид., стер. – К.: Вікар, 2002. – 176 с.
- 25.Протопопова В. О., Полонський О. М. Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. вищих закл. освіти. – К. : ЦУЛ, 2002. – 220 с.
- 26.Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.С. Рижиков, В.А. Панков, Ровенська В.В., Підгора Є.А. – К.: Слово, 2004. – 272 с.
- 27.Економіка підприємства: навч. посібник /А.В.Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П.Нахаба та ін., за ред.А.В. Шегди. / – К.: Знання-прес, 2001. – 355 с.
- 28.Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: навч. посіб./ В.А Сідун, Ю.В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 436с.
- 29.Солодовник Л.М., Пономаренко П.І. Економіка виробничого підприємства: Навч. посіб. / Л.М. Солодовник, П.І. Пономаренко. / Національний гірничий ун-т. – Д. : НГУ, 2004. – 270 с.
- 30.Тепленко Ю.В. Механізм банкрутства підприємств / Ю.В. Тепленко // Фінанси України. – 1998. – № 2. – С. 67.
- 31.Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. Навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.
- 32.Управление качеством: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, Н.Д. Ильенкова, В.С. Лехитарян и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 199 с.
- 33.Харів П.С. Економіка підприємства: збірник задач і тестів: навч. посіб. / П.С. Харів / – К.: Знання-Прес, 2008. – 357с.

34. Харченко Т. Якість виробів як засіб задоволення потреб споживача і забезпечення конкурентоспроможності продукції / Харченко Т. // Економіка, фінанси, право. – 2003. – № 3. – С. 3-5.

35. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікація / М.І. Шаповал. – К.: Вид. українсько-фінського інст. менеджменту і бізнесу, 1997. – 150 с.

36. Шаповалов Г.М. Антикризисная стратегия предпринимательства. / Г.М. Шаповалов– СПб.: Изд-во СПб.: ГУЗФ, 1997. – 151 с.

37. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

38. Шегда А.В., Голованенко М.В. Ризики в підприємстві: оцінювання та управління: Навч. посіб. / А.В.Шегда, М.В. Голованенко; за ред. А.В. Шегди. – К.: Знання, 2008. – 271 с.

39. Економіка підприємства: Учеб. пособ. / Под общ. ред. Л.Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2003. – 638 с.

40. Економіка підприємства: Учебник / Под ред. О.И. Волкова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 520 с

41. Економіка підприємства: учебник для вузов / В.Я. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолов и др.; Под ред. проф. Я.Г. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. – М: Банки и биржа, БНИТИ, 1996. – 367 с.

42. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. / А.Ю. Юданов. – М.: Гном-Пресс, 1998. – 218 с.

Навчальне видання

ШЕЛЕГЕДА Белла Григорівна
БЕРСУЦЬКИЙ Антон Якович
КАСЬЯНОВА Наталія Віталіївна
КРАВЦОВА Любов Вікторівна
СОЛОХА Дмитро Володимирович
РИБАЛКО Наталія Василівна
ТУРБИНА Оксана Ігорівна

Економіка підприємства

Навчальний посібник

Відповідальний за випуск: завідувач кафедри економіки підприємства та
економічної теорії
д-р. екон. наук, професор Б.Г. Шелегеда

Редактори: *Т.С. Першина, А.С. Маранди*
Технічний редактор: *Л.М. Скірневська*
Комп'ютерна верстка: *Г.С. Зикова*

Підписано до друку __.__.2010.
Папір ксероксний.
Обсяг ____ ум. друк. арк.
Тираж 300 прим.

Формат 60x84/16
Замовлення №
Ціна договірна

Видавництво ДонУЕП
83048, м. Донецьк, вул. Університетська, 77
Тел./факс (0622) 311-13-01
E-mail: donuep@irismedia.org