

Лекція 1. Підприємство як суб'єкт господарювання

1.1. Поняття і характерні риси підприємства, основні види його діяльності.

1.2. Нормативно-правові основи функціонування підприємств.

1.3. Види підприємств, їх характеристика.

1.4. Об'єднання підприємств.

1.1. Поняття і характерні риси підприємства, основні види його діяльності

Основною виробничо-господарською ланкою національної економіки є підприємство. Визначення поняття підприємства та правові засади його функціонування сформульовано у главі 7 Господарського кодексу України №436-IV від 16.01.2003 р., чинного з 01.01.2004 р. ГКУ встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.

Його метою є забезпечення зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитку підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальної спрямованості відповідно до вимог Конституції України, утвердження суспільного господарського порядку в економічній системі України, сприяння гармонізації її з іншими економічними системами.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єктами) для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. Під господарською діяльністю слід розуміти діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного

виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

У практиці господарювання кожне підприємство представляє собою складну економічну систему, що здійснює багато видів діяльності. Основним завданням діяльності підприємства є забезпечення потреб суспільства товарами (послугами) відповідного асортименту та належної якості. Виконання основного завдання підприємства вимагає вирішення таких окремих завдань:

- постійне підвищення ефективності виробництва;
- своєчасне і термінове впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- постійне зростання культурно-технічного та професійно-кваліфікаційного рівня працівників підприємства і залучення їх до творчої діяльності (винахідництво, раціоналізаторство, новаторство).

Основними ознаками підприємства є:

- виробничо-технічна єдність;
- економічна єдність;
- організаційна єдність.

Виробничо-технічна єдність підприємства визначається спільністю призначення продукції (послуг) або спільністю процесів її виробництва. Вона визначає єдину систему технічної документації, загальну технічну політику окремих ланок підприємства тощо.

Економічна єдність підприємства проявляється в єдності плану, обліку, спільності матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, економічних результатів роботи та єдиної системи стимулювання.

Організаційна єдність підприємства передбачає наявність єдиного колективу, єдиної адміністрації і управління виробництвом, загальної системи їх обслуговування, що визначає спільну відповідальність за здійснювану діяльність.

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює безліч різних операцій, які за ознаками спорідненості можна об'єднати в окремі напрямки. Основним напрямком діяльності кожного підприємства, який власне і визначає доцільність започаткування виробництва в умовах жорстких конкурентних відносин, є вивчення конкурентного середовища і ринку, на якому функціонує чи на який планує вийти підприємство зі своєю продукцією (послугами). На практиці такий вид діяльності ототожнюють з маркетинговою. До спектру завдань маркетингової діяльності входить:

- дослідження ринку товарів (послуг);
- розробка та впровадження ефективних заходів товароруху;
- здійснення рекламних кампаній;
- формування обґрунтованої цінової політики;
- формування платоспроможного попиту та системи стимулювання збуту;
- розробка досконалої асортиментної політики;
- вибір каналів товароруху;
- визначення дизайну товарів (послуг);
- формування позитивного іміджу товарів (послуг);
- передбачення сервісного обслуговування тощо.

Таким чином, під маркетинговою діяльністю підприємства слід розуміти процес організації виробництва і збуту продукції, орієнтований на задоволення потреб окремих споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього та зовнішнього ринкового середовищ, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. В таких програмах мають бути закладені заходи щодо поліпшення властивостей товару і розширення його асортименту, вивчення психології покупців і конкурентів, а також щодо забезпечення ефективної цінової і збутової політик, оптимізації каналів товароруху, організації збуту і технічного сервісу.

На основі результатів маркетингових досліджень ринку товарів формують засади інноваційної діяльності для забезпечення безперешкодного та успішного виходу на нові ринкові сегменти з інноваційною продукцією. Відтак, інноваційна діяльність підприємства включає:

- реалізацію науково-технічних розробок і випробовувань;
- ефективну технологічну і конструкторську діяльність;
- впровадження технічних, організаційних та інших нововведень;
- розробку нових корисних моделей щодо удосконалення організації, управління і регулювання діяльності підприємства;
- формування ефективної інноваційно-інвестиційної політики підприємства.

Таким чином, під інноваційною діяльністю підприємства слід розуміти процес, здійснюваний на основі реалізації інвестицій з метою виконання обґрунтованих науково-технічних програм з гарантованими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво.

Запорукою успішного функціонування підприємства в конкурентному ринковому середовищі є ефективна виробнича діяльність підприємства, яка включає:

- розробку програми випуску товарів (послуг) в поточному періоді і на перспективу;
- збалансування виробничих потужностей підприємства;
- обґрунтування обсягу виготовлення продукції (послуг) певної номенклатури й асортименту відповідно до потреб ринку;
- безперебійне матеріально-технічне забезпечення виробництва необхідними ресурсами;
- розробку узгоджених у часі і просторі оперативно-календарних графіків виготовлення продукції (надання послуг);
- впровадження оптимізаційних програм щодо раціонального використання наявних у підприємства ресурсів.

Ефективність попередніх видів діяльності доцільно визначати за результатами комерційно-збутової діяльності, від масштабів і якості якої залежить фінансова результативність виробництва. Під комерційно-збутовою діяльністю слід розуміти сукупність комерційних і торговельно-технологічних заходів підприємства з доведенням виготовленої ним продукції до споживачів.

Вона повинна включати:

- активний пошук ринків збуту товарів (послуг);
- знаходження потенційних клієнтів;
- вибір каналів розповсюдження товарів (послуг);
- встановлення тривалих добропорядних взаємин з клієнтами;
- документальне оформлення господарських зв'язків з укладенням договорів постачання.

Найважливішими в цій діяльності є технологічні операції фізичного переміщення товарів від виробників до споживачів.

Невід'ємним атрибутом прихильності споживачів до виготовленої підприємством продукції (наданих послуг) є забезпечення післяпродажного сервісу за фактом реалізації продукції, що передбачає надання наступних послуг:

- забезпечення гарантійного технічного обслуговування реалізованого товару (наданої послуги) протягом визначеного умовами експлуатації терміну;
- експлуатаційне супроводження впродовж нормативного строку служби реалізованого товару (наданої послуги) (монтажні чи пусконаладжувальні роботи, комп'ютерна та інформаційна підтримка, постачання запасних частин, ремонтне обслуговування, консультаційне забезпечення тощо).

Всі перераховані вище напрямки діяльності підприємства є основою економічної діяльності підприємства, тому що мають забезпечити досягнення позитивного результату – отримання гарантованого прибутку за рахунок

задоволення якомога більшої кількості споживачів. До економічної діяльності також буде доцільним віднесення таких видів операцій, як:

- стратегічне, тактичне і операційне планування діяльності підприємства;
- складення бізнес-планів та формування бізнес-портфелів;
- здійснення належного обліку всіх виробничо-фінансових операцій;
- оформлення звітності за результатами господарської діяльності у визначеному періоді;
- вибір методу та стратегії ціноутворення;
- вибір адекватної умовам господарювання системи оплати праці і формування належної системи стимулювання працівників;
- достеменне ресурсне обґрунтування виробничої програми підприємства;
- забезпечення належної підготовки персоналу та створення відповідної техніко-технологічної бази підприємства;
- здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Економічна діяльність підприємства нерозривно пов'язана із його соціальною діяльністю, яка передбачає створення безпечних умов праці, забезпечення соціальних гарантій в межах норм чинного законодавства, отримання соціальних виплат відповідними категоріями працівників, створення сприятливого клімату в колективі. До неї також відносяться будівництво житла для всіх категорій працівників, утримання дитячих садків, ясел, спортивних комплексів, баз і будинків відпочинку, профілакторіїв, поліклінік тощо.

1.2. Нормативно-правові основи функціонування підприємств

Підприємства в Україні здійснюють свою діяльність відповідно до вимог ст.62-71 Господарського Кодексу України, якщо інше щодо підприємств окремих видів не передбачено цим Кодексом та іншими законами, прийнятими відповідно до нього. Якщо законом не встановлено інше, підприємство в своїх діях керується статутом. Згідно із ст.65 ГКУ управління підприємством

здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудового колективу. Якщо на підприємстві використовується наймана праця, між власником (або уповноваженим ним органом) і трудовим колективом (або уповноваженим ним органом) повинен укладатися колективний договір, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства. Вимоги до змісту і порядок укладення колективних договорів визначаються законодавством про колективні договори.

Особливості створення підприємства

Створення підприємства і налагодження його роботи є доволі клопітливою, надзвичайно вибагливою і досить ризиковою справою.

Як визначається в ст.56 ГКУ, суб'єкт господарювання може бути утворений за таких умов:

– за рішенням власника майна або уповноваженого ним органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і громадян шляхом заснування нового, реорганізації (злиття, приєднання, виділення, поділу, перетворення) діючого суб'єкта господарювання з додержанням вимог чинного законодавства;

– шляхом примусового поділу (виділення) діючого суб'єкта господарювання за розпорядженням антимонопольних органів відповідно до антимонопольно-конкурентного законодавства України.

Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання.

В установчих документах повинні бути зазначені:

- найменування та місцезнаходження суб'єкта господарювання;
- мета і предмет господарської діяльності;

- склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень;
- порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків;
- умови його реорганізації та ліквідації, якщо інше не передбачено законом.

У засновницькому договорі передбачені зобов'язання:

- утворити суб'єкт господарювання;
- визначити порядок спільної діяльності щодо його утворення;
- узгодити умови передачі йому свого майна;
- встановити порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників;
- узгодити порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом;
- передбачити порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону.

Статут суб'єкта господарювання повинен містити:

- відомості про його найменування і місцезнаходження;
- мету і предмет діяльності;
- розмір і порядок утворення статутного та інших фондів;
- порядок розподілу прибутків і збитків;
- відомості про органи управління і контролю, їх компетенцію;
- відомості про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання;
- інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання, передбачені законодавством.

Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Статут акціонерного товариства, крім зазначених відомостей, повинен містити також:

- відомості про види акцій, що випускаються;

- їх номінальну вартість;
- співвідношення акцій різних видів;
- кількість акцій, що купуються засновниками;
- наслідки невиконання зобов'язань щодо викупу акцій.

Статут товариства з обмеженою відповідальністю, крім зазначених загальних відомостей, повинен містити:

- відомості про розмір часток кожного з учасників;
- розмір, склад та порядок внесення ними вкладів.

Статут затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до закону.

Особливості державної реєстрації підприємства

Відповідно до ст.58 ГКУ суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Для державної реєстрації суб'єкта господарювання подаються такі документи:

- рішення власника майна або уповноваженого ним органу у випадках, передбачених законом;
- установчі документи, передбачені законом для відповідного виду юридичних осіб;
- рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених законом;
- документ, що засвідчує сплату засновником внеску до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законом;

- реєстраційна картка встановленого зразка;
- документ, що засвідчує сплату коштів за державну реєстрацію.

При створенні у процесі приватизації та/або корпоратизації відкритих акціонерних товариств повинен також бути поданий звіт про наслідки підписки на акції, затверджений Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Слід зауважити, що власник (засновник) або уповноважені ним органи несуть відповідальність за невідповідність вимогам законодавства та недостовірність документів, що подаються для реєстрації.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у строк не більше 10 (десяти) днів з дня подання документів, зазначених у цій статті. Реєструючий орган зобов'язаний протягом цього строку видати суб'єкту господарювання свідоцтво про його державну реєстрацію.

На печатках і штампах суб'єкта господарювання повинен зазначатись ідентифікаційний код, за яким цього суб'єкта включено до державного реєстру суб'єктів господарювання, або ідентифікаційний код громадянина-підприємця.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Відомості щодо державної реєстрації суб'єкта господарювання включаються до єдиного державного реєстру, відкритого для загального ознайомлення.

Відомості щодо державної реєстрації підприємства, внесення змін до них підлягають опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади чи органу місцевого самоврядування за його місцезнаходженням протягом 10 (десяти) днів з моменту проведення державної реєстрації (внесення змін до відомостей державної реєстрації) в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Порушення встановленого законом порядку створення суб'єкта господарювання або недостовірність чи невідповідність вимогам законодавства документів, поданих для реєстрації, є підставою для відмови в його державній реєстрації.

Перереєстрація суб'єкта господарювання проводиться у разі:

- зміни форми власності, на якій засновано даний суб'єкт;
- зміни організаційної форми господарювання;
- зміни найменування суб'єкта господарювання.

Скасування (припинення) державної реєстрації суб'єкта господарювання здійснюється за його особистою заявою, а також на підставі рішення суду у випадках визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів, або здійснення діяльності, що суперечить закону чи установчим документам, або в інших випадках, передбачених законом. Скасування державної реєстрації припиняє господарську діяльність і є підставою для здійснення заходів щодо ліквідації суб'єкта господарювання.

Особливості ліквідації та реорганізації підприємств

Відповідно до ст.59 ГКУ припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом:

- реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення);
- ліквідації – за рішенням власника чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, а у випадках, передбачених цим Кодексом, – за рішенням суду.

У разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, утвореного внаслідок злиття.

У разі приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

У разі поділу суб'єкта господарювання усі його майнові права і обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, утворених внаслідок такого поділу. У разі виділення нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта.

У разі перетворення одного суб'єкта господарювання в інший до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Суб'єкт господарювання ліквідується:

- за ініціативою власника чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, або за рішенням суду;
- у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;
- у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, крім випадків, передбачених законом;
- у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законом.

Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта господарювання статусу юридичної особи і є підставою для вилучення його з державного реєстру. підприємство вважається ліквідованим з дня внесення до державного реєстру запису про припинення його діяльності. Такий запис вноситься після затвердження ліквідаційного балансу відповідно до ГКУ.

Оголошення про реорганізацію чи ліквідацію підприємства підлягає опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування за його місцезнаходженням протягом 10 (десяти) днів з дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

Загальний порядок ліквідації підприємства

Відповідно до ст.60 ГКУ ліквідація здійснюється ліквідаційною комісією, яка утворюється власником майна суб'єкта господарювання чи його представниками, або іншим органом, визначеним законом. Ліквідацію підприємства може бути також покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується.

Орган (особа), що прийняв рішення про ліквідацію повинен здійснити такі кроки:

- встановити порядок та визначити строки проведення ліквідації;
- визначити строк для заяви претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

Ліквідаційна комісія або інший орган, який здійснює ліквідацію підприємства, розміщує в друкованих органах повідомлення про його ліквідацію та про порядок і строки заяви кредиторами претензій, а наявних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені строки.

Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідних заходів щодо стягнення дебіторської заборгованості підприємства, яке ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно підприємства, яке ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта. Черговість та порядок задоволення вимог кредиторів визначаються відповідно до закону.

Вважаються погашеними такі претензії:

- претензії, що не задоволені через відсутність майна суб'єкта господарювання;
- претензії, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники у місячний строк після одержання повідомлення про повне або часткове відхилення претензії не звернуться до суду з відповідним позовом;
- претензії, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторі було відмовлено.

Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

1.3. Види підприємств, їх характеристика

При здійсненні будь-якого виду діяльності суб'єктом господарювання на ринку великого значення набувають такі його ознаки, як форма власності, правовий статус і обрана сфера господарювання, галузева приналежність, розмір, а також мета і характер діяльності з урахуванням територіальної цілісності.

Залежно від форми власності згідно із ст.63 ГКУ в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на основі об'єднання майна різних форм власності).

В залежності від приналежності капіталу в статутному фонді підприємства класифікують наступним чином:

- якщо іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків (10%), воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями;
- якщо іноземна інвестиція становить сто відсотків (100%), воно вважається іноземним підприємством;
- якщо в статутному фонді відсутні іноземні інвестиції, таке підприємство вважається національним.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють такі підприємства:

- унітарні;
- корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Унітарними є державні та комунальні підприємства, підприємства, засновані на власності об'єднань громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства можуть бути віднесені до:

- малих;
- середніх;
- великих.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 (п'ятдесяти) осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 000 (п'ятисам тисячам) євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Великими підприємствами визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік перевищує 1 000 (одну тисячу) осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за рік перевищує суму, еквівалентну 5 000 000 (п'яти мільйонам) євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

Усі інші підприємства визнаються середніми.

З урахуванням існування ступеня залежності від іншого підприємства виділяють такі підприємства:

- головні;
- дочірні.

Залежно від галузевої приналежності виділяють:

- промислові;
- сільськогосподарські;
- будівельні;
- транспортні;
- торговельні;
- науково-дослідні;
- лізингові;
- банківські;

- страхові;
- туристичні;
- підприємства зв'язку;
- підприємства побутового обслуговування тощо.

Відповідно до правового статусу і форми господарювання розрізняють:

- одноосібні підприємства – є власністю однієї особи, що відповідає за свої зобов'язання усім майном;
- кооперативні підприємства – добровільні об'єднання громадян з метою спільного здійснення господарської діяльності;
- орендні підприємства – засновані на договірних взаєминах щодо тимчасового володіння і користування майном;
- господарські товариства (партнерства) – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

До господарських товариств належать:

- акціонерні товариства;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- товариства з додатковою відповідальністю;
- повні товариства;
- командитні товариства.

Акціонерним товариством є господарське товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства, а акціонери несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства в межах вартості належних їм акцій.

Акціонерні товариства можуть бути публічними або приватними.

Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій. Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне.

Зміна типу товариства з приватного на публічне або з публічного на приватне не є його перетворенням.

Акціонерне товариство може бути створене однією особою чи може складатися з однієї особи у разі придбання одним акціонером усіх акцій товариства. Відомості про це підлягають реєстрації і опублікуванню для загального відома в порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Товариством з обмеженою відповідальністю є господарське товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном.

Учасники товариства, які повністю сплатили свої вклади, несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, у межах своїх вкладів.

Товариством з додатковою відповідальністю є господарське 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 цього товариства несуть додаткову солідарну відповідальність у визначеному установчими документами однаково кратному розмірі до вкладу кожного з учасників.

Повним товариством є 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.

Командитним товариством є господарське товариство, в якому один або кілька 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), а інші учасники присутні в діяльності товариства лише своїми вкладами (вкладники).

Залежно від мети і характеру діяльності підприємства поділяються на:

- комерційні підприємства – мають за мету отримання прибутку;
- некомерційні – підприємства невиробничої сфери, метою яких не є отримання прибутку (кредитні спілки, благодійні організації тощо).

Згідно з п.2 ст.130 ГКУ кредитною спілкою є юридична особа – неприбуткова організація, – заснована громадянами у встановленому законом порядку на засадах добровільного об'єднання грошових внесків з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг.

Згідно з п.2 ст.131 благодійною визнається недержавна організація, утворена і діюча за територіальним принципом, яка здійснює добродійну діяльність в інтересах суспільства або окремих категорій осіб без мети одержання прибутків від цієї діяльності. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні та комунальні підприємства, установи, організації, що повністю або частково фінансуються з бюджету, не можуть бути засновниками або членами благодійної організації.

1.4. Об'єднання підприємств

Згідно із ст.119 ГКУ під об'єднанням підприємств слід розуміти господарську організацію, утворену в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Наведене визначення з юридичної точки зору означає, що господарське об'єднання – це один з видів суб'єктів господарського права. Як суб'єкт права об'єднання має свої економічні, організаційні та юридичні ознаки, які відрізняють його від підприємства.

По-перше, підприємства консолідуються в групи – об'єднання на основі певних матеріальних інтересів. Це об'єднання виробничої, науково-технічної, комерційної діяльності з централізацією управлінських, координаційних функцій тощо. Матеріальні інтереси як основа об'єднання визначаються засновниками у статуті як мета, завдання та функції об'єднання.

По-друге, об'єднання як суб'єкт господарського права має майно, юридично відособлене від майна його членів. Майном об'єднання є основні фонди і оборотні кошти, передані членами об'єднання на його баланс згідно з договором чи статутом; майно, набуте об'єднанням в результаті господарської діяльності; майно створених об'єднанням підприємств. Все це є колективною власністю. Майно членів об'єднання не входить до складу майна об'єднання. З урахуванням цього розмежовується відповідальність об'єднання і його членів як суб'єктів права: об'єднання не відповідає за зобов'язаннями своїх членів, а останні не відповідають за зобов'язаннями об'єднання і один одного. Після припинення діяльності об'єднання майно, яке залишилося після задоволення вимог кредиторів, розподіляється між його колишніми членами.

Третьою ознакою об'єднання є централізація функцій і повноважень його членів.

Четвертою ознакою об'єднання є особлива правосуб'єктність. Її особливість обумовлена організаційною структурою об'єднання. Членами об'єднання можуть бути лише підприємства-юридичні особи, кожне з яких при входженні до нього зберігає права юридичної особи і діє на підставі ГКУ. Цим об'єднання відрізняються від підприємств, які не можуть мати в своєму складі інших юридичних осіб. Тобто підприємства як члени об'єднання залишаються самостійними суб'єктами господарського права. Разом з тим об'єднання

підприємств також є самостійним суб'єктом права. Отже, з точки зору правосуб'єктності, об'єднання підприємств представляє собою сукупність самостійних суб'єктів права, спільні майнові права та інтереси яких реалізує об'єднання. В теорії господарського права такі організаційні структури визначаються як господарські системи, в теорії цивільного та адміністративного права – як складні юридичні особи.

Отже, об'єднання підприємств можуть утворюватися:

- на добровільних засадах;
- за рішенням органів, які відповідно до ГКУ та інших законів мають право утворювати об'єднання підприємств.

До об'єднання можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав. Однак, підприємства України можуть входити до об'єднань підприємств, утворених на території інших держав.

Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або тимчасово. Вони є юридичною особою.

Залежно від порядку заснування об'єднання підприємств утворюються як:

- господарські об'єднання;
- державні чи комунальні господарські об'єднання.

Господарське об'єднання – об'єднання підприємств для спільного здійснення господарської діяльності, яке утворюється на добровільних засадах за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду.

Державне (комунальне) господарське об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) підприємствами за рішенням Кабінету Міністрів України або, у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери управління яких входять підприємства, що утворюють об'єднання), або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування.

Залежно від організаційно-правової форми господарські об'єднання утворюються як:

- асоціації;
- корпорації;
- консорціуми;
- концерни;
- інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

Асоціація – договірне об'єднання, створене з метою постійної координації господарської діяльності об'єднаних підприємств 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 його учасників. Асоціація не має права втручатися у господарську діяльність її підприємств-учасників. За рішенням учасників вона може бути уповноважена представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями.

Корпорацією є договірне об'єднання, створене на основі інтеграції виробничих, наукових і комерційних інтересів об'єднаних підприємств з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної спільної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів тощо). Консорціум використовує кошти, якими його наділяють учасники, централізовані ресурси, виділені на фінансування відповідної програми, а також кошти, що надходять з інших джерел, в порядку, визначеному його статутом. У разі досягнення поставленої мети консорціум припиняє свою діяльність.

Концерном є статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності. Учасники

концерну наділяють його частиною своїх повноважень, у тому числі правом представляти їх інтереси у відносинах з органами влади, іншими підприємствами та організаціями. Учасники концерну не можуть бути одночасно учасниками іншого концерну.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації чи концерну, незалежно від його найменування (комбінат, трест тощо).

Трест – монополістичне об'єднання підприємств, які до процесу інтегрування належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому об'єднані підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки і види їх діяльності.

Картель – договірне об'єднання підприємств переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовленої продукції.

Синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників об'єднання. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції (об'єднує однорідні підприємства, централізуючи збут і постачання продукції).

Підприємство може бути учасником промислово-фінансової групи (або транснаціональної промислово-фінансової групи, якщо до складу групи входять українські та іноземні юридичні особи). Промислово-фінансова група є об'єднанням, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів України на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міжнародними договорами України, а також з метою виробництва кінцевої продукції. До складу промислово-фінансової групи

можуть входити промислові та інші підприємства, наукові і проектні установи, інші установи і організації усіх форм власності. У складі промислово-фінансової групи визначається головне підприємство, яке має виключне право діяти від імені промислово-фінансової групи як учасника господарських відносин. Таке об'єднання не є юридичною особою і не підлягає державній реєстрації як суб'єкт господарювання.

Асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання-юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні.

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 та/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 та/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.

Холдинговою компанією є суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування. Якщо з вини контролюючого підприємства дочірнім підприємством було укладено і здійснено не вигідні для нього угоди або операції, то контролююче підприємство повинно компенсувати завдані дочірньому підприємству збитки. Якщо дочірнє підприємство з вини

контролюючого підприємства опиниться у стані неплатоспроможності і буде визнано банкрутом, то субсидіарну відповідальність перед кредиторами дочірнього підприємства нестиме контролююче підприємство.

Законом можуть визначатися й інші форми об'єднання інтересів підприємств, такі як союзи, спілки, асоціації підприємців тощо.

Статус підприємства-учасника об'єднання підприємств визначено ст.121 ГКУ.

Підприємства-учасники об'єднання підприємств зберігають статус юридичної особи незалежно від організаційно-правової форми об'єднання.

Підприємство-учасник господарського об'єднання має право:

- добровільно вийти з об'єднання на умовах і в порядку, визначених установчим договором про його утворення чи статутом господарського об'єднання;
- бути членом інших об'єднань підприємств, якщо законом, засновницьким договором чи статутом господарського об'єднання не встановлено інше;
- одержувати від господарського об'єднання в установленому порядку інформацію, пов'язану з інтересами підприємства;
- одержувати частину прибутку від діяльності господарського об'єднання відповідно до його статуту.

Підприємство, яке входить до складу державного або комунального господарського об'єднання, не має права без згоди об'єднання виходити з його складу, а також об'єднувати на добровільних засадах свою діяльність з іншими суб'єктами господарювання та приймати рішення про припинення своєї діяльності.

Рішення про утворення об'єднання підприємств (установчий договір) та статут об'єднання обов'язково узгоджуються з Антимонопольним комітетом України в порядку, встановленому законодавством.

Управління об'єднанням підприємств регламентується ст.122 ГКУ.

Господарські об'єднання мають вищі органи управління (загальні збори учасників) та утворюють виконавчі органи, передбачені його статутом.

Вищий орган господарського об'єднання наділяється правами щодо:

- затвердження статуту господарського об'єднання та внесення змін до нього;
- вирішення питань про прийняття та виключення учасників з його складу;
- утворення виконавчого органу господарського об'єднання відповідно до статуту;
- вирішення фінансових та інших питань відповідно до установчих документів.

Виконавчий орган господарського об'єднання (колегіальний чи одноособовий) вирішує питання поточної діяльності, які відповідно до статуту віднесені до його компетенції. Здійснення управління поточною діяльністю об'єднання підприємств може бути доручено адміністрації одного з підприємств (головного підприємства об'єднання) на умовах, передбачених його установчими документами.

Лекція 2. Основи підприємницької діяльності

2.1. Зміст і поняття підприємницької діяльності.

2.2. Форми здійснення підприємницької діяльності.

2.3. Характеристика цілей, завдань, суб'єктів і об'єктів підприємництва.

2.4. Поняття і зміст інтрапренерства.

2.5. Державна підтримка підприємницької діяльності.

2.1. Зміст і поняття підприємницької діяльності

Згідно із ст.42 ГКУ підприємництвом є самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, здійснювана суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, не заборонену законом. На відміну від цього здійснення підприємницької діяльності органами державної влади та органами місцевого самоврядування забороняється.

Принципи підприємницької діяльності:

- вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності;
- самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів виготовлюваної продукції, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;
- вільний найом підприємцем працівників;
- комерційний розрахунок та власний комерційний ризик;
- вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;
- самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Ст.47 ГКУ визначає загальні гарантії прав підприємців, які полягають в такому:

– держава гарантує усім підприємцям, незалежно від обраних ними організаційних форм підприємницької діяльності, рівні права та можливості для залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, інформаційних, природних та інших ресурсів;

– забезпечення підприємця матеріально-технічними та іншими ресурсами, що централізовано розподіляються державою, здійснюється з метою виконання підприємцем поставок, робіт чи послуг для державних потреб;

– держава гарантує недоторканність майна і забезпечує захист майнових прав підприємця. Вилучення державою або органами місцевого самоврядування у підприємця основних і оборотних фондів, іншого майна допускається відповідно до ст.41 Конституції України на підставах і в порядку, передбачених законом;

– збитки, завдані підприємцю внаслідок порушення громадянами чи юридичними особами, органами державної влади чи органами місцевого самоврядування його майнових прав, відшкодовуються підприємцю відповідно до чинного законодавства;

– підприємець або громадянин, який працює у підприємця за наймом, у передбачених законом випадках може бути залучений до виконання в робочий час державних або громадських обов'язків, з відшкодуванням підприємцю відповідних збитків органом, який приймає таке рішення. Спори про відшкодування збитків вирішуються судом.

2.2. Форми здійснення підприємницької діяльності

Аналізуючи різні точки зору щодо визначення сутності підприємництва, можна зробити висновок, що як соціально-економічний феномен підприємницька діяльність представляє собою реалізацію особливих здібностей індивіда, що виражається в раціональному поєднанні факторів виробництва на основі інноваційного ризикового підходу для отримання виправданого

підприємницького доходу. Під підприємницьким доходом тут варто розуміти додатковий дохід від управління, одержуваний підприємцем завдяки його природним якостям чи особливому вмінню аналізувати і по-новому комбінувати фактори виробництва в залежності від зовнішніх умов.

З огляду на те, що підприємницька діяльність пов'язана зі здійсненням визначених функцій, таку діяльність можна охарактеризувати як процес планування, організації і здійснення безперервного, постійно відновлюваного відтворення товарів (надання послуг) з метою задоволення економічних, соціальних і екологічних потреб суспільства (його членів) і одержання прибутку.

Підприємницька діяльність може здійснюватися в таких формах:

- безпосереднє виробництво будь-якого товару (продукту, послуги);
- виконання посередницьких функцій з товароруку від виробника до споживача.

Підприємництво є особливим видом економічної активності через обов'язкову наявність етапу, пов'язаного з підприємницькою ідеєю – результатом розумової діяльності, яка згодом набуває матеріалізованої форми.

Що стосується підприємництва в сфері посередництва, тут потрібні деякі пояснення, зокрема щодо його складових елементів.

Відповідно до ст.295 ГКУ агентська діяльність є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє.

Агентські відносини виникають у разі:

- надання підприємством на підставі договору повноважень комерційному агенту на вчинення відповідних дій;

– ухвалення підприємством укладеної в його інтересах угоди агентом без повноваження на її укладення або з перевищенням наданого йому повноваження.

Комерційним агентом може бути суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який за повноваженнями, основанийими на агентському договорі, здійснює комерційне посередництво. Підприємці, які діють від власного імені, але в інтересах особи, яку вони представляють, не є комерційними агентами.

Важливе місце в організації підприємницької діяльності займають біржі, аукціони, торги, виставки, ярмарки.

У ринковій інфраструктурі біржова торгівля дає змогу концентрувати попит і пропозицію на товарну продукцію в межах певної території без ввезення туди цих товарів. Відповідно до ст.278 ГКУ здійснення торговельно-біржової діяльності має за мету організацію та регулювання торгівлі шляхом надання послуг суб'єктам господарювання у здійсненні ними торговельних операцій спеціально утвореною господарською організацією – товарною біржею.

Товарна біржа є особливим суб'єктом господарювання, який надає послуги в укладенні біржових угод, виявленні попиту і пропозиції на товари, товарних цін, вивчає, упорядковує товарообіг і сприяє пов'язаним з ним торговельним операціям. Вона є юридичною особою, діє на засадах самоврядування і господарської самостійності, має відокремлене майно, самостійний баланс, рахунки в установах банку, печатку зі своїм найменуванням. Товарна біржа створюється на основі добровільного об'єднання заінтересованих суб'єктів господарювання. Засновниками і членами товарної біржі не можуть бути органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні і комунальні підприємства, установи та організації, що повністю або частково утримуються за рахунок Державного

бюджету України або місцевих бюджетів. Заснування товарної біржі здійснюється шляхом укладення засновниками угоди, яка визначає:

- порядок її створення;
- склад засновників, їх обов'язки;
- розмір і строки сплати пайових, вступних та періодичних внесків.

Товарна біржа діє на підставі статуту, який затверджується засновниками біржі. Державна реєстрація товарної біржі здійснюється так, як і для будь-якого суб'єкта господарювання. Товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті одержання прибутку. Вона здійснює свою діяльність за принципами рівноправності учасників біржових торгів, публічного проведення біржових торгів, застосування вільних (ринкових) цін.

Правила біржової торгівлі розробляються відповідно до законодавства і є основним документом, що регламентує порядок здійснення біржових операцій, ведення біржової торгівлі та розв'язання спорів з цих питань. Біржовими торгами є торги, що публічно і гласно проводяться в торговельних залах біржі за участі членів біржі по товарах, допущених до реалізації на біржі в порядку, встановленому правилами біржової торгівлі.

Для забезпечення організації функціонування ринку цінних паперів утворюється фондова біржа – акціонерне товариство, яке зосереджує попит і пропозицію цінних паперів, сприяє формуванню їх біржового курсу та здійснює свою діяльність відповідно до ГКУ, інших законів, а також статуту і правил фондової біржі. Фондова біржа створюється засновниками – торговцями цінними паперами в порядку, встановленому законом. Торговці цінними паперами мають право здійснювати такі види посередницької діяльності:

- виконання за дорученням, від імені та за рахунок емітента обов'язків з організації передплати на цінні папери або їх реалізації іншим способом;
- купівлю-продаж цінних паперів, що здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені, за дорученням і за рахунок іншої особи;

– купівлю-продаж цінних паперів, що здійснюється торговцем цінними паперами від свого імені та за свій рахунок.

Торговець цінними паперами, який має ліцензію на здійснення будь-якого виду посередницької діяльності у сфері випуску та обігу цінних паперів, не може безпосередньо або побічно володіти майном іншого торговця цінними паперами, вартість якого перевищує розмір, встановлений законом. Торговець цінними паперами не може здійснювати торгівлю:

- цінними паперами власного випуску;
- акціями того емітента, у якого він безпосередньо або побічно володіє майном у розмірі понад 5% статутного фонду.

Діяльність фондової біржі спрямовується виключно на організацію укладання угод купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних. Фондова біржа не може здійснювати операції з цінними паперами від власного імені та за дорученням клієнтів, а також виконувати функції депозитарію. Фондова біржа набуває статусу юридичної особи з дня її державної реєстрації відповідно до закону.

У ряді країн деякі сировинні і продовольчі товари продаються і закуповуються на товарних аукціонах – спеціально організованих, періодично діючих у певних місцях ринках, де угоди купівлі-продажу укладаються шляхом цінового змагання між покупцями. На аукціоні здійснюється торгівля товарами, які мають індивідуальні властивості. Аукціони також мають деякі особливості. Так, зокрема, під час підготовки аукціону володар товару доставляє його на склад аукціону і активно готує до реалізації (друкує каталоги, проводить рекламні акції, групує лоти з партій товарів з подібними властивостями). Під час огляду покупці мають всебічно ознайомитися з товарами, перевірити їх якість та інші властивості за запропонованим каталогом. Головною стадією аукціону є торг, під час якого власне і здійснюється купівля-продаж товарів. По закінченні торгів оформляється аукціонна угода у вигляді контракту. Перевага аукціонної торгівлі полягає в тому, що вона зручна і для постачальників, і для

покупців завдяки зосередженню великої кількості різних товарів і залученню великої кількості покупців. В Україні аукціони мають національний характер.

У міжнародній практиці торги (публічні і закриті) посідають особливе місце і носять змагальний характер купівлі-продажу товару або одержання підрядів (розміщення замовлень) на виконання певних робіт. Застосування торгів дає змогу ефективніше здійснювати закупки товарів (надання послуг) порівняно з традиційними засобами, отримувати додаткові гарантії, економити кошти та час. Форма торгів є прийнятною ще й тому, що вона дає змогу залучити стійкі у фінансовому відношенні підприємства, що суттєво зменшує для покупців ризик невиконання постачальником своїх зобов'язань.

В Україні торги більш відомі як тендери, але пріоритетного значення для вітчизняних підприємств вони поки що не набули.

Великого значення в підприємницькій діяльності набуває така форма посередництва як участь у виставках-ярмарках. Якщо раніше виставка була лише публічною демонстрацією досягнень будь-якої галузі господарства, а ярмарки проводились лише з метою купівлі-продажу, то нині вони набули багато споріднених рис і діють як періодичні ринки, де зустрічаються покупець і продавець.

За територіальним поділом сфера виставково-ярмаркової діяльності включає:

- всесвітні, або «глобальні» виставки-ярмарки;
- континентальні виставки-ярмарки;
- регіональні виставки-ярмарки;
- місцеві виставки-ярмарки.

2.3. Характеристика цілей, завдань, суб'єктів і об'єктів підприємництва

У підприємництві доцільно розглядати два основних елементи:

- інноваційну діяльність як підприємницьку функцію;
- дії підприємця як носія і втілювача даної функції.

Результатом кожного типу підприємницької діяльності є досягнення сформульованих цілей. Основними цілями підприємницької діяльності є:

- одержання прибутку від вкладеного в той чи інший об'єкт підприємництва капіталу, фінансових, ресурсних, матеріальних і нематеріальних засобів;
- задоволення попиту суспільства щодо конкретних потреб його членів.

У процесі виробництва чи посередницької діяльності цілі можуть носити більш глобальний характер, зокрема, це може бути:

- нагромадження коштів для завоювання нових ринків і розвитку виробництва;
- поліпшення соціальних умов співробітників підприємства;
- формування та оптимізація платоспроможного попиту споживачів продукції підприємства;
- формування етичних і високоморальних норм в суспільстві, поліпшення культури споживання тощо.

Завдання, що формуються для виконання в підприємницькій діяльності і сприяють досягненню поставлених цілей, можна розділити на два напрями:

- 1) комплекс завдань, виконання яких забезпечує успіх інноваційної діяльності підприємця;
- 2) комплекс завдань, виконання яких формує ефективність сталих чи наново здійснюваних процесів виробництва чи посередницької діяльності.

З огляду на сформульовані завдання, економічна сутність підприємництва полягає в пошуку і реалізації нових комбінацій факторів виробництва (відновлення продукції, технології, організаційних підходів) з метою задоволення виявленого попиту.

Основним суб'єктом підприємницької діяльності виступає підприємець, який взаємодіє зі споживачем, державою, найманими працівниками,

партнерами по бізнесу. Взаємодія підприємця із зовнішніми організаціями, партнерами, конкурентами, окремими групами споживачів, постачальниками, місцевими і центральними органами влади, податковими органами, митницею й іншими учасниками підприємницької діяльності вимагає дотримання установлених форм, норм і правил співробітництва, про які вже йшлося в цьому підрозділі.

Об'єктами підприємництва є, по-перше, інноваційна (дослідження, розробки, технічні послуги), по-друге, виробнича (з виготовлення товарів і надання послуг), по-третє, торговельно-посередницька діяльність. Об'єктами власне підприємницької діяльності є виготовлена продукція, виконана робота чи надана послуга, – все, що може задовольнити потреби і пропонується на ринку для придбання, використання і споживання.

2.4. Поняття і зміст інтрапренерства

Останнім часом увага приділяється підприємству не тільки як способу ведення справ на самостійній і незалежній основі, але і внутрішньофірмовому підприємству, чи інтрапренерству. Виявлення інтрапренерства насамперед пов'язане з переходом багатьох великих виробничих структур на підприємницьку форму організації виробництва.

Під інтрапренерством розуміється розвиток духу підприємства усередині існуючого підприємства, яке полягає в створенні відповідних передумов для розвитку новаторських підприємницьких ідей, зокрема:

- виділяються ресурси (інтракапітал) для створення підприємницьких ідей;
- виділяється допомога для практичної реалізації підприємницької ідеї.

Його можна розглядати як діяльність з виробництва і реалізації товарів (надання послуг) на основі інтеграції підприємницьких можливостей людей і підприємства.

Інтрапренер – це людина, що ініціює і здійснює підприємницьку діяльність у рамках сформованого, діючого підприємства.

Метою інтрапренерства є підвищення ефективності підприємства за рахунок:

- активізації і використання творчого потенціалу співробітників;
- раціонального використання ресурсів підприємства;
- швидкої реакції на зміни потреб ринку;
- швидкої реалізації інновацій;
- створення основи для подальшого розвитку виробництва.

Виникнення інтрапренерства обумовлене об'єктивними тенденціями соціально-економічного розвитку суспільства, адже воно розвивається, коли в діяльності людини домінують соціальні фактори мотивації, коли люди прагнуть до самостійності, самовираження.

Недооцінка цих прагнень може призвести до зниження інтересу до виконуваної роботи і втрати підприємством найбільш здатних і перспективних працівників у пошуках можливості для самореалізації і творчості.

Іншою причиною інтересу до інтрапренерства стала тенденція появи нових технологій. Реалізація таких можливостей на діючих підприємствах дозволяє вирішувати зазначені вище проблеми і забезпечує їх високу конкурентоспроможність.

Розвиток інтрапренерства має забезпечити ефективну діяльність підприємства і сприяти в здоланні економічних бар'єрів. Для цього необхідно створити атмосферу пошуку, заохочення висунутих ідей, пропозицій і нових рішень тощо.

2.5. Державна підтримка підприємницької діяльності

Здійснення державної підтримки підприємництва регламентовано в ГКУ ст.48, відповідно до якої з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом виконують таке:

- надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності;

- сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів;

- здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку;

- стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг;

- надають підприємцям інші види допомоги.

До того ж, держава має сприяти розвитку малого підприємництва, створюючи для цього необхідні передумови. Для розвитку підприємництва необхідний перехід до ефективного регулювання даного процесу, адекватного сформованим умовам. При цьому слід ураховувати конкретні особливості і можливості, пріоритети цілей соціально-економічного розвитку країни, регіонів і окремих соціально-демографічних груп населення. Сутність державної (урядової) підтримки зводиться найчастіше до опрацювання конкретних заходів за такими напрямками:

- консультаційний супровід процесу створення і функціонування нових підприємницьких структур на початковому етапі;

- надання фінансової підтримки чи визначених пільг (зазвичай в сфері оподаткування) тільки-но створеній структурі;

- надання технічної, науково-технічної чи технологічної допомоги малопотужним у фінансовому відношенні підприємницьким структурам.

Для вітчизняної економіки, що йде тернистим шляхом реформування, завдання розвитку і підтримки підприємництва державою, насамперед малих його форм у виробничій сфері, є одним з найважливіших. Існують різні форми державної підтримки:

- створення системи інформаційного забезпечення, навчання і перепідготовки кадрів, нормативної бази, фінансової інфраструктури тощо;

- надання податкових пільг і послаблення адміністративного тиску;
- створення цільових фондів фінансування з державного і місцевого бюджетів, розвиток закордонної фінансової допомоги на підтримку підприємницьких структур.

В цілому підприємництво поділяється на дві полярні сфери – на державне і приватне підприємництво. Державним підприємництвом є форма здійснення бізнес-процесів від імені підприємства, заснованого державними органами управління, уповноваженими (відповідно до чинного законодавства) на управління державним майном (державне підприємство) чи органами місцевого самоврядування (муніципальне підприємство). Приватним підприємництвом є активна інноваційна діяльність від імені приватного підприємства чи підприємця (якщо така діяльність здійснюється без найму робочої сили, у формі індивідуальної трудової діяльності). Кожен з цих видів підприємництва має характерні ознаки, але основні принципи їх здійснення багато в чому збігаються. В обох випадках підприємницька діяльність передбачає ініціативність, відповідальність, інноваційний підхід, прагнення до максимізації прибутку.

Основна відмінність державного підприємництва від приватного полягає в тому, що його діяльність не спрямована винятково на одержання прибутку, держава прагне до досягнення крім комерційних, певних соціально-економічних цілей.

У державного підприємництва є специфічні потенційні джерела прибутку, обумовлені відносно великими розмірами державних підприємств, авторитетом і економічною міццю держави. У цьому зв'язку на перший план виходять не стільки ризикові моменти, скільки такі фактори, як:

- значні і стабільні обсяги закупівель сировини, комплектуючих матеріалів тощо, які припускають пільгові умови оплати і знижки;
- залучення кредитних ресурсів на особливо вигідних умовах;
- економія на масштабах виробництва;

- широкі можливості одержання нового обладнання, включаючи лізингові угоди;
- стійка мережа ділових зв'язків, доступ до джерел вичерпної інформації про потенційні ринки збуту, партнерів, у тому числі закордонних.

Ці переваги державних комерційних підприємств як суб'єктів ринкових відносин можуть бути основою для зниження їхніх індивідуальних витрат у порівнянні із суспільними і тим самим – для отримання додаткового гарантованого прибутку.

Таким чином, сучасне підприємництво не можна зводити до зусиль ізольованих приватних власників будь-якими засобами збільшити свій капітал. Сьогодні мова йде про висококваліфіковану, інтенсивну діяльність розпорядників інтелектуальної і матеріальної власності.

Лекція 3. Управління підприємствами

3.1. Сутність процесу управління підприємством.

3.2. Функції управління, їх характеристика.

3.3. Методи і моделі управління підприємством.

3.4. Організаційні структури управління підприємствами, їх види і детальна характеристика.

3.5. Принципи ефективної побудови організаційних структур управління виробництвом.

3.6. Виробнича структура підприємства, її характеристика.

3.1. Сутність процесу управління підприємством

Управління підприємством здійснюється відповідно до його установчих документів на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудовим колективом.

Власник реалізує свої права щодо управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи відповідно до статуту підприємства чи інших установчих документів. Для керівництва господарською діяльністю підприємства власник (власники) або уповноважений ним орган призначає (обирає) керівника підприємства. У разі найму керівника підприємства з ним укладається договір (контракт), в якому визначаються строк найму, права, обов'язки і відповідальність керівника, умови його матеріального забезпечення, звільнення з посади, інші умови найму за погодженням сторін. Керівник підприємства без доручення діє від імені підприємства, представляє його інтереси в органах державної влади і органах місцевого самоврядування, інших організаціях, у відносинах з юридичними особами та громадянами, формує адміністрацію підприємства і вирішує питання діяльності підприємства в межах та порядку, визначених установчими документами. Керівника підприємства може бути звільнено з посади достроково на підставах, передбачених договором (контрактом) відповідно до закону. На всіх

підприємствах, які використовують найману працю, між власником і трудовим колективом повинен укладатися колективний договір, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства.

Трудовий колектив підприємства складається з громадян, які беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту, угоди) або інших домовленостей, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством. Повноваження трудового колективу щодо його участі в управлінні підприємством встановлюються статутом або іншими установчими документами відповідно до ГКУ, законодавства про окремі види підприємств, закону про трудові колективи.

Таким чином, під управлінням підприємством слід розуміти цілеспрямовану діяльність, яка представляє собою сукупність методів, засобів і форм ефективної координації роботи людей (трудоx колективів) для досягнення поставлених завдань або визначеної мети (підвищення результативності виробництва, зростання прибутку тощо).

3.2. Функції управління, їх характеристика

Система управління підприємством передбачає диференціацію та координацію управлінської діяльності за виконуваними функціями.

Під функцією управління слід розуміти продукт поділу і спеціалізації управлінської праці, відокремлений напрямок управлінської діяльності, що дозволяє здійснювати управлінський вплив.

За ознакою інваріантності розрізняють загальні (ключові) функції, що розкривають склад процесу управління, і специфічні (конкретні) функції, що вказують напрямок цілеспрямованого впливу на той чи інший вид виробничої діяльності.

До основних функцій управління відносять:

- планування;
- організацію;

- мотивацію;
- контроль.

Планування – функція управління, що визначає перспективи розвитку економічної системи та її майбутній стан, обумовлені темпами розвитку, джерелами, обраними методами і формами виробництва для досягнення сформульованої мети у вигляді конкретних планових моделей (розрахунків) завдань і показників з установленням термінів виконання.

Організація – функція управління, метою якої є формування керівної і керованої систем, а також зв'язків і відносин між ними, що забезпечують кооперування людей і знарядь праці з максимальною ефективністю протікання їх спільної трудової діяльності. Особливість функції організації стосовно інших полягає у тому, що вона є єдиною функцією, яка забезпечує взаємозв'язок і підвищує ефективність всіх інших функцій управління. Результатом здійснення функції організації є створення на основі об'єктивних функцій управління відповідних органів управління; побудова чіткої структури апарату управління; обґрунтоване формування управлінських підрозділів; розробка положень про органи управління і посадових інструкцій; встановлення взаємозв'язків між управлінськими підрозділами; розстановка управлінських кадрів за функціональною ознакою; розробка нормативів, методик, технологічних карт тощо.

Мотивація – функція управління, яка вказує на комплекс причин, які спонукають членів трудового колективу до спільних впорядкованих і узгоджених дій для досягнення поставленої перед суб'єктом господарювання мети.

Контроль – функція управління, яка завершує будь-яку діяльність і представляє собою перевірку, а також постійне спостереження з метою перевірки чи нагляду. Він найщільніше переплетений з іншими елементами системи управління, відтак за його допомогою можна визначити, наскільки

ефективно працює підприємство. Контроль не є самоціллю, він лише коригує вироблену стратегію.

Процес контролю відбувається за такою послідовністю:

- встановлення контрольних показників (чого хоче досягти підприємство);
- заміри показників ринкової діяльності підприємства (що відбувається);
- аналіз діяльності підприємства (чому так відбувається);
- коригувальні дії (що необхідно зробити для поліпшення поточного стану).

Коригувати відхилення від нормальної ходи господарської діяльності підприємства можна за допомогою різних методів, а саме: шляхом перегляду планів або модифікації цілей, перерозподілу або уточнення виробничих завдань, виділення додаткових коштів, шляхом залучення додаткового персоналу, кращим добором та навчанням кадрів, удосконаленням самого процесу управління.

Отже, метою контролю є виявлення потенційних можливостей, проблем, надання рекомендацій стосовно програми стратегічних і тактичних дій щодо комплексного удосконалення господарської діяльності підприємства з орієнтацією на прийняту стратегію.

Специфічні функції управління підприємством вказують напрямок впливу на будь-яку сферу виробничої діяльності, вони обумовлені багатосторонньою діяльністю підприємства та змістом його виробничих процесів. Тому під специфічними функціями управління розуміють результат поділу управлінської праці. Такі функції включають види діяльності, які розрізняються призначенням і засобами реалізації.

Об'єктом управління є організаційно відокремлена ланка, яка забезпечує одну із стадій або частину стадії виробничо-господарського процесу і є основою цілеспрямованого управлінського впливу. З огляду на особливості

виробничо-господарських процесів підприємства, до конкретних функцій управління виробництвом продукції варто віднести:

- управління науково-технічною підготовкою виробництва;
- управління основним, допоміжним і обслуговуючим виробництвом;
- управління якістю продукції;
- управління персоналом підприємства;
- управління матеріально-технічним постачанням;
- управління фінансами;
- управління збутом продукції;
- управління маркетингом;
- управління розвитком і удосконаленням системи адміністрування

тощо.

За змістом кожна конкретна функція управління на підприємстві є комплексною і включає планування, організацію, мотивацію і контроль організаційно відокремлених об'єктів впливу, окремих аспектів виробництва.

Необхідно зазначити, що основний склад конкретних функцій управління підприємством принципово не змінюється зі зміною масштабу і характеру виробництва.

Більш того, вони подібні навіть на підприємствах різних галузей народного господарства. Різними залишаються лише обсяг і структура виконання функцій управління.

3.3. Методи і моделі управління підприємством

Під методами управління розуміють способи впливу на окремих працівників (членів трудового колективу) чи трудові колективи в цілому, необхідні для досягнення поставлених цілей підприємства. При цьому слід чітко усвідомлювати призначення делегування повноважень і відповідальності, які несуть всі члени трудового колективу підприємства.

Повноваження об'єднують вище керівництво з нижчими рівнями працюючих і забезпечують можливість розподілу та координування завдань.

Засобом, за допомогою якого керівництво встановлює стосунки між рівнями повноважень, є делегування. Організаційний процес неможливо зрозуміти без попереднього розгляду делегування та пов'язаних з ним повноважень і відповідальності.

Делегування представляє собою передачу завдань і повноважень особі, яка бере на себе відповідальність за їх виконання. Делегування є засобом, за допомогою якого керівництво розподіляє серед співробітників численні завдання. Якщо завдання не делегується іншим працівникам, керівник змушений виконувати його самостійно.

Отже, делегування є дією, яка перетворює людину в керівника.

Відповідальність – це зобов'язання виконувати поставлені завдання та відповідати за їх наслідки. Відповідальність означає, що працівник приймає всі ризики за неналежне виконання завдання перед тим, хто передає йому повноваження.

Делегування реалізується лише у випадку прийняття повноважень, проте відповідальність не може бути делегована. Керівник не може розмежовувати відповідальність, передаючи її підлеглим. Хоча особа, на яку покладена відповідальність за вирішення певного завдання, не обов'язково повинна виконувати його особисто, вона залишається відповідальною за якісне завершення роботи.

Повноваження – це обмежене право щодо використання ресурсів організації та спрямування зусиль підлеглих працівників на виконання певних завдань. Повноваження делегуються посаді, а не особі, яка займає її в даний момент. На підприємстві межі повноважень визначаються політикою, процедурами, правилами та посадовими інструкціями, викладеними письмово або переданими підлеглому усно. Межі повноважень поширюються в напрямку вищих рівнів управління і визначаються традиціями, культурними стереотипами та звичаями. Ці фактори, з одного боку, обмежують повноваження, а з іншого, – створюють їм міцне підґрунтя.

Повноваження та владу частково ототожнюють. Повноваження визначається як делеговане, обмежене, притаманне даній посаді право на використання ресурсів підприємства. На відміну від цього, влада – це здатність діяти або можливість впливати на ситуацію (тобто, можна мати владу, не маючи повноважень). Іншими словами, повноваження засвідчують, що особа, яка обіймає певну посаду, має право робити певні дії. Влада визначає, що вона дійсно може їх здійснити.

Розрізняють два типи повноважень: лінійні й апаратні.

Лінійні повноваження – це повноваження, які передаються безпосередньо від керівника підлеглому і далі іншим підлеглим. Саме лінійні повноваження надають керівнику законну владу для спрямування підлеглих на досягнення поставленої мети. Керівник, наділений лінійними повноваженнями, має також право приймати певні рішення без узгодження з іншими керівниками у встановлених підприємством порядком або звичаями межах. Делегування лінійних повноважень створює ієрархію рівнів управління. Однак в багатьох ситуаціях лінійні повноваження не можуть забезпечити ефективне здійснення управління, що пояснюється численністю та розмаїтістю функцій, виконуваних адміністративним апаратом. Враховуючи особливості цих функцій, виділяють апаратні повноваження, основними з яких є:

1) рекомендаційні повноваження ґрунтуються на тому, що лінійне керівництво при виникненні потреби може (але не зобов'язано) звернутися за консультацією до спеціалізованого консультативного апарату;

2) обов'язкові узгодження потрібні в тому випадку, коли управлінський апарат відчуває труднощі у спілкуванні з лінійним керівництвом; у цьому випадку підприємство розширює повноваження апарату до обов'язкового узгодження з ним певних рішень, однак лінійні керівники не зобов'язані дотримуватися рекомендацій апарату;

3) паралельні повноваження мають за мету розширити обсяг повноважень управлінського апарату вищим керівництвом шляхом надання йому права

відхилення рішень лінійного керівництва для урівноваження влади та попередження помилок;

4) функціональні повноваження полягають в тому, що управлінський апарат, наділений функціональними повноваженнями, може запровадити чи заборонити певні дії в межах своєї компетенції, тим самим усуваючи різницю між лінійними та штабними обов'язками для досягнення практичних цілей;

5) лінійні повноваження всередині управлінського апарату виникають в разі розгалуженого адміністративного апарату управління підприємством, або у випадку об'єднання підприємств.

Отже, керівництво повинно вирішити, лінійною чи апаратною буде управлінська діяльність. Однак розгляд апаратної діяльності як несуттєвої для досягнення поставленої мети неприпустимий. Всі види здійснюваної діяльності повинні полегшувати досягнення мети. Якщо певний вид діяльності цьому не сприяє, його слід усунути, а не переводити до розряду апаратно-штабних.

Не останню роль в управлінні відіграє обраний ним стиль.

Найбільш раннім підходом до оцінки стилю управління був погляд, заснований на оцінці особистих якостей. Відповідно до особистісної теорії лідерства (також відомої як теорія великих людей), кращі з керівників мають визначений набір загальних якостей (рівень інтелекту, знання, вражаюча зовнішність, чесність, здоровий глузд, ініціативність, соціальна й економічна освіта і високий ступінь впевненості в собі). Тому, якщо в людині виявляють ці якості, то, можливо, їхній розвиток, в майбутньому допоможе цій людині стати гарним керівником. Однак на практиці з'ясувалося, що людина не стає керівником тільки завдяки тому, що має потрібний для цього набір особистих властивостей, тому що структура особистих якостей керівника повинна співвідноситися з особистими якостями, діяльністю і метою діяльності його підлеглих. Саме на цих підвалинах виник поведінковий підхід, який став основою для більш точного визначення поняття «стиль управління», під яким слід розуміти стійку систему способів, методів і форм практичної діяльності

менеджера, звичну манеру поведінки керівника стосовно підлеглих, націлену на вплив і спонукання їх до досягнення поставлених цілей. Ступінь делегованих керівником повноважень, використовувани ним типи влади, його турбота про людські відносини чи про виконання завдань відбивають стиль керівництва, що характеризує його як лідера.

Але і цей підхід не є досконалим. Як показали подальші дослідження, для забезпечення ефективного керівництва слід урахувати ситуаційні фактори, які включають потреби й особисті якості підлеглих, характер завдання, вимоги і вплив мікросередовища, наявну інформацію. Це означає, що керівник-лідер повинен адекватно поводитися в різних ситуаціях.

Кінцевою метою діяльності керівника є досягнення поставленої підприємством мети. А звична манера поведінки керівника стосовно підлеглих, ступінь впливу на них власне і є стилем управління.

За традиційною системою класифікації стиль може бути автократичним і ліберальним (це буде стиль, зосереджений на роботі чи на людині).

Автократичний лідер є авторитарним керівником. Автократичний керівник має достатню владу, щоб нав'язати свою волю виконавцям. Автократ навмисно апелює до потреб більш низького рівня своїх підлеглих, виходячи з припущення, що це той самий рівень, на якому вони оперують.

3.4. Організаційні структури управління підприємствами, їх види і детальна характеристика

Згідно з останніми здобутками теорії та практики управління організаційна структура підприємства повинна забезпечити реалізацію стратегії його діяльності. Оскільки стратегії мають тенденцію змінюватися в часі, то виникає потреба у відповідних коригуваннях організаційних структур.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого.

Наявність структури – невід'ємний атрибут всіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Структура передбачає відносно стійкі зв'язки, існуючі між елементами організації, і сприяє збереженню стійкого стану системи. Стосовно системи структура є показником її організованості.

Організаційна структура представляє собою конструкцію підприємства з формальним чи неформальним вираженням, на основі якої здійснюється управління ним. Вона охоплює канали влади і комунікації між різними адміністративними службами та працівниками, а також потік інформації, яка передається цими каналами.

Організаційна структура управління відображає організаційний бік відносин управління і забезпечує єдність рівнів і ланок управління у їх взаємозв'язку.

Ланка управління – відокремлений орган (працівник), наділений управлінськими функціями, правами їх реалізації, визначеною відповідальністю за виконання функцій та використання прав.

Рівень управління – сукупність ланок управління на певному щаблі ієрархії. Рівні управління, поєднуючи різні ланки, характеризують рівень концентрації процесу управління і послідовність підпорядкування одних ланок іншим.

Основними елементами організаційної структури управління є:

- склад та 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;
- порядок інформаційних зв'язків.

Отже, чим досконалішою є організаційна структура управління, тим ефективніший вплив управління на процес виробництва (надання послуг). Для цього організаційна структура повинна відповідати певним вимогам, тобто бути:

- 1) адаптивною (здатною пристосуватися до змін зовнішнього середовища);
- 2) гнучкою, динамічною (здатною миттєво реагувати на зміну попиту, вдосконалення технології виробництва, появу інновацій);
- 3) адекватною (відповідною параметрам керованої системи);
- 4) спеціалізованою (функціонально замкненою у структурних підрозділах з обмеженням та конкретизацією сфери діяльності кожної керівної ланки);
- 5) оптимальною (з дотриманням раціональних зв'язків між рівнями та ланками управління);
- 6) оперативною (здатною запобігти невідворотним змінам керованої системи за час прийняття рішення);
- 7) надійною (здатною гарантувати достовірність передачі інформації);
- 8) економічною (з відповідністю адміністративних витрат вимогам підприємства);
- 9) простою (легкою для розуміння персоналу та пристосування до обраної форми управління й участі у досягненні мети організації).

На побудову організаційних структур управління впливає система факторів, яка стосується і об'єкта, і суб'єкта управління. Серед факторів є регульовані і нерегульовані, а також такі, що справляють безпосередній чи опосередкований вплив.

До найбільш вагомих факторів належать:

- розміри підприємства (середнє, мале, крупне);
- виробничий профіль (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 (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок);

- масштаби зовнішньоекономічної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в тому числі виробничих, збутових тощо);

- характер об'єднання (концерн, фінансово-промислова група тощо).

До факторів впливу на вибір управлінських рішень відносять:

- співвідношення лінійної, функціональної та інших форм організації управління виробництвом;

- співвідношення централізованих і децентралізованих форм управління;

- рівень спеціалізації управлінських робіт;

- філософія вищого керівництва;

- залежність між кількістю підлеглих і можливостями контролю їх дій (норма керованості);

- поєднання спеціалізації процесів управління з концентрацією однорідних управлінських робіт;

- рівень механізації та автоматизації управлінських робіт;

- кваліфікація працівників та ефективність їх праці;

- рівень відповідності структури апарату управління ієрархічній структурі виробництва.

Теорія менеджменту виділяє два класи організаційних структур управління виробництвом:

1. Бюрократичні структури.

2. Адаптивні структури.

Бюрократичні (механістичні) організаційні структури характеризуються високим рівнем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління ланцюгом команд, наявністю численних правил і норм поведінки персоналу, добором кадрів за діловими та професійними якостями.

Концепція бюрократії була сформульована німецьким соціологом М.Вебером на початку ХХ ст. і в ідеалі є однією з найкорисніших ідей в історії людства.

Адаптивні (органічні) організаційні структури розробляються та впроваджуються з метою забезпечення можливостей швидкого реагування на зміни зовнішнього середовища та впровадження нової наукомісткої технології.

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.

Сутність лінійного управління полягає в тому, що очолює кожен виробничий підрозділ керівник (орган), який здійснює всі функції управління. Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівнику (органу). В свою чергу, останній є підзвітним вищому органу. Підлеглі виконують розпорядження тільки свого безпосереднього керівника. Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, минаючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдиноначальності керівництва). Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівнику збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не надають.

Така схема підпорядкування і звітності є основою лінійного управління. При цьому ланки лінійного управління в цілому відповідають ланкам виробництва, між якими встановлюються прості та чіткі взаємозв'язки.

Для сучасного виробництва характерним є поглиблення спеціалізації виробництва та управління, а 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.

Лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури повинен усувати недоліки окремого лінійного та функціонального типів структур управління, зокрема таких: функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців. Передбачається, що першому (лінійному) керівнику в опрацюванні 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. 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 незначна, то в масштабах управління підприємством роль функціональних органів зростає. Функціональні служби здійснюють всю технічну підготовку виробництва, готують варіанти вирішення питань, пов'язаних з керівництвом процесом виробництва, звільняють лінійних керівників від планування, фінансових розрахунків тощо.

Дивізійна організаційна структура управління виробництвом заснована на поглибленому розподілі управлінської праці за поставленими цілями. За такої структури управління кожний виробничий підрозділ підприємства має власну розгалужену структуру, яка забезпечує його автономну діяльність, але стратегічні завдання управління мають вирішуватися централізовано.

За таких умов можливі такі варіанти групування виробничих підрозділів:

- 1) продукто́вий (за виробленими товарами, наданими послугами);
- 2) регіона́льний (за географічним місцем знаходження);
- 3) спожива́цький (за рівнем задоволення певної групи споживачів).

Продуктовий тип передбачає створення в структурі підприємства самостійних господарських підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продуктів однієї групи або ж одного продукту. При цьому передбачається спеціалізація виробничих відділень в головній компанії за окремими видами або групами продуктів і надання їм повноважень управління виробничими та збутовими дочірніми компаніями, розташованими в країні чи за її межами.

При використанні *регіонального типу* організаційної структури передбачається, що відповідальність за будь-яку діяльність підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером діяльності можуть бути виробничими відділеннями (центрами прибутку), а також організовуватися в формі дочірніх підприємств (бути центрами прибутку та центрами відповідальності). В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію діяльності дочірніх збутових і виробничих підприємств у своєму регіоні за видами продукції. Очолює такий регіональний підрозділ віце-президент, який підпорядковується безпосередньо вищій адміністрації.

Матричний тип організаційної структури – сучасний ефективний тип організаційної структури управління, який створюється шляхом суміщення структур двох типів: лінійної та програмно-цільової.

Відповідно до лінійної структури (по вертикалі) будується управління окремими сферами діяльності: науково-дослідною, виробничою, збутовою, постачальницькою.

Відповідно до програмно-цільової структури (по горизонталі) організується управління програмами (проектами, темами).

Матричний тип структури використовується підприємствами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто компаніями, яким необхідно мати високу маневреність у питаннях виробництва та стратегії.

При матричній структурі управління в процесі визначення горизонтальних зв'язків необхідні:

- призначення керівника програми (проекту), його заступників в окремих підсистемах відповідно до структури програми;
- призначення відповідальних виконавців в кожному спеціалізованому підрозділі;
- організація спеціальної служби управління програмою.

Конгломератний тип організаційної структури управління – така структура не є сталою і впорядкованою. У цьому випадку організація набуває форми, яка найкращим чином вирішує конкретну ситуацію. Так, в одному відділенні підприємства може використовуватися продуктова структура управління, в другому – функціональна структура, в третьому – матрична тощо.

3.5. Принципи ефективної побудови організаційних структур управління виробництвом

1. Принцип єдності мети.
2. Принцип первинності функцій і вторинності структури.
3. Принцип функціональної замкнутості підрозділів апарату управління, який полягає в тому, що коло завдань для кожного структурного підрозділу повинно бути чітко орієнтоване на досягнення мети управління в межах конкретної функції.
4. Принцип простоти організаційної структури, який полягає в тому, що чим простіше та чіткіше побудована структура управління, тим легше персоналу зрозуміти і пристосуватися до певної форми управління та активно брати участь у досягненні мети підприємства.

5. Принцип єдиноначальства, який полягає в тому, що працівник повинен отримувати накази лише від одного начальника. Це необхідна умова єдності дій, координації зусиль.

6. Визначення оптимальної норми керованості полягає в тому, що кількість підлеглих, підпорядкованих одному керівнику, повинна бути обмеженою. Норма керованості визначається характером роботи керівника та його стосунками з підлеглими. Кількість підлеглих повинна бути меншою на вищих рівнях управління та більшою на нижчих рівнях.

7. Встановлення оптимального співвідношення централізованих і децентралізованих форм управління полягає у тому, що рівень децентралізації повинен визначатися розмірами підприємства, масштабами проектів, однорідністю робіт, філософією керівників стратегічного рівня, функціональною сферою діяльності тощо.

8. Принцип зворотного зв'язку, який передбачає можливість здійснення постійного контролю за результатами функціонування системи та створення умов для її коригування.

Сформульовані принципи побудови організаційних структур управління взаємопов'язані та взаємообумовлені. Кожен з них має самостійне значення, але тільки спільне їх використання забезпечує комплексний, науковий характер проектування організаційних структур управління виробництвом.

3.6. Виробнича структура підприємства, її характеристика

Підприємство самостійно визначає свою виробничу структуру, встановлює чисельність працівників і штатний розклад. Воно має право створювати філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, погоджуючи питання про розміщення таких підрозділів підприємства з відповідними органами місцевого самоврядування в установленому законодавством порядку. Такі відокремлені підрозділи не мають статусу юридичної особи і діють на основі положення про них, затвердженого підприємством.

Отже, виробнича структура підприємства представляє собою сукупність керованих ланок (цехів, ділень, господарств тощо), об'єднаних технологічними чи кооперованими зв'язками. Вона відображає склад структурних підрозділів виробництва як суб'єкта управління.

У складі підприємств виділяють основні, забезпечувальні і обслуговуючі цехи та господарства.

Господарство – адміністративно і організаційно відокремлений структурний підрозділ підприємства, який виконує комплекс виробничо-управлінських функцій. Розрізняють інструментальне, ремонтне, енергетичне, транспортне і складське господарства.

Цех – адміністративно відокремлена (за предметними, технологічними чи функціональними ознаками) виробнича одиниця (ланка) підприємства. Його основним завданням є виготовлення виробів відповідної якості в обсязі і асортименті, передбачених планом, з дотриманням встановлених техніко-економічних показників.

Основні цехи підприємства беруть участь в різних стадіях виробництва продукції, яка визначає характер спеціалізації підприємства. Вони поділяються на 3 групи:

- заготівельні цехи;
- обробні цехи;
- складальні цехи.

Заготівельні цехи здійснюють попереднє формоутворення продукції (штампувальні, ливарно-заготівельні, пластмасові операції тощо).

В обробних цехах здійснюється механічна (автоматно-токарний цех), хімічна (гальванічний цех), термічна, електрична, ультразвукова та інші способи обробки продукції.

Складальні цехи здійснюють загальну та вузлову збірку продукції.

Забезпечувальні цехи призначені для забезпечення виробничого процесу інструментом, всіма видами енергії і ремонтними роботами. До них відносять

інструментальні, ремонтні, енергетичні господарства, а також експериментальні цехи, які беруть участь у підготовці й освоєнні нових видів продукції і підпорядковані відділу головного конструктора.

Обслуговуючі цехи і господарства надають всім підрозділам підприємства транспортні, завантажувально-розвантажувальні та складські послуги.

Найменшим структурним підрозділом підприємства є дільниця, яка об'єднує споріднені робочі місця, пов'язані виробничими, технологічними чи будь-якими іншими ознаками.

На вибір виробничої структури підприємства впливають три основні фактора:

1. Характер продукції та основні технологічні процеси її виготовлення.
2. Обсяг виготовлення продукції.
3. Ступінь спеціалізації підприємства і кооперування його з іншими суб'єктами підприємницької діяльності.

Характер продукції та основні технологічні процеси її виготовлення визначають профіль і склад цехів підприємства. Обсяг виготовлення продукції визначає кількісний склад цехів підприємства та їх розміри. Виробнича структура підприємства в значній мірі залежить від ступеня його спеціалізації і кооперування з іншими підприємствами. В основу організації цехів на підприємствах покладений принцип їхньої спеціалізації за видами виконуваних робіт (технологічна спеціалізація) чи за видами виготовлюваної продукції (предметна спеціалізація).

Слід зауважити, що предметний принцип спеціалізації цехів є дещо ефективнішим, ніж технологічний, тому що забезпечує такі переваги:

- посилення відповідальності за якість, кількість і час виготовлення продукції;
- значне скорочення тривалості виробничого циклу;
- спрощення оперативного планування і управління цехом;

– встановлення тісних зв'язків між працівниками, які беруть безпосередню участь у виробничих процесах, що найбільш повно відповідає бригадній формі організації праці.

Структура підприємства і його цехів повинна бути побудована раціонально для заданих умов виробництва, сприяти прямоточному руху матеріалів, заготівель, деталей та вузлів в межах конкретного цеху та між цехами. Під час організації виробничих процесів слід менше передбачати виробничих стиків, як і під час організації виробничої структури підприємства, оскільки зайві стики та організаційні зв'язки ускладнюють процеси планування й управління виробництвом.

Лекція 4. Персонал підприємства

4.1. Поняття персоналу, його класифікація.

4.2. Характеристика персоналу підприємства за професійно-кваліфікаційною ознакою.

4.3. Особливості встановлення норм і нормативів праці на підприємстві.

4.4. Визначення потрібної чисельності персоналу на підприємстві.

4.5. Показники руху персоналу на підприємстві.

4.6. Кадрова політика підприємства.

4.1. Поняття персоналу, його класифікація

В економічній науці розрізняють поняття «трудові ресурси» і «персонал підприємства».

Під трудовими ресурсами слід розуміти частину населення працездатного віку, що має необхідні фізичні можливості, володіє знаннями і практичним досвідом для здійснення визначеної роботи в народному господарстві. До трудових ресурсів відносять як фактично зайнятих, так і потенційних працівників.

Персонал підприємства (кадри, трудовий колектив) – це сукупність працівників, що входять до його облікового складу.

Усіх працівників підприємства поділяють на дві групи:

- промислово-виробничий персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням;
- непромисловий персонал, зайнятий в основному в соціальній сфері діяльності підприємства.

За характером виконуваних функцій промислово-виробничий персонал (далі – ПВП) підрозділяється на шість категорій:

- робітники;
- керівники;
- фахівці;

- службовці;
- молодший обслуговуючий персонал;
- стажери (учні).

Робітники – це працівники, безпосередньо зайняті виробництвом продукції (наданням послуг), ремонтом, переміщенням вантажів, наглядом за роботою промислових агрегатів, налагодженням та обслуговуванням устаткування.

У залежності від характеру участі у виробничому процесі робітники, у свою чергу, поділяються на основних (виробляючих продукцію) і допоміжних (обслуговуючих технологічний процес). Окремо виділяють черговий та ремонтний персонал.

Керівники – особи з високою професійною підготовкою, безпосередньо зайняті управлінням виробничими процесами та підлеглими працівниками. Вони обіймають керівні посади на підприємств і в межах функціональних служб.

Фахівці – інженерно-технічні працівники, що виконують рядові функції управління, здійснюють технічне, організаційне, економічне керівництво виробничими процесами, а також організують діяльність промислово-виробничого персоналу. До цієї категорії відносяться інженери, економісти, бухгалтери, соціологи, юрисконсульти, нормувальники, технологи тощо.

Службовці – працівники, що здійснюють підготовку й оформлення документів, виконують адміністративно-господарську, фінансову, статистичну, обліково-бухгалтерську, інші функції обслуговування. До цієї категорії відносять діловодів, секретарів, друкарів, табельників, креслярів, копіювальників, архіваріусів, агентів тощо.

До категорії молодшого обслуговуючого персоналу відносять осіб, зайнятих обслуговуванням основного парку обладнання та устаткування, а також зайнятих обслуговуванням основних, допоміжних, чергових і ремонтних виробничих працівників.

До цієї категорії відносять також прибиральників, двірників, гардеробників, охоронців, пожежно-вартову службу.

До категорії стажерів (учнів) зазвичай відносять осіб, які набувають практичних навичок оволодіння професією на конкретному підприємстві.

4.2. Характеристика персоналу підприємства за професійно-кваліфікаційною ознакою

Класифікатор професій (далі – КП) є складовою частиною державної системи класифікації і кодування техніко-економічної і соціальної інформації. Його розроблено відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 04.05.1993 р. №326 «Про Концепцію побудови національної статистики України і Державної програми переходу до міжнародної системи обліку і статистики». При розробці КП за основу була прийнята Міжнародна стандартна класифікація професій 1988 р. (ISCO-88: International Standard Classification of Occupations/ ILO, Geneva), яку рекомендувала Міжнародна конференція статистики праці Міжнародного бюро праці для переведення національних даних у систему, що полегшує міжнародний обмін професійною інформацією. КП використовується для рішення таких завдань:

- розрахунку чисельності працівників, обліку складу і розподілу кадрів за професійними угрупованнями різних рівнів класифікації, планування додаткової потреби в кадрах тощо;
- систематизації статистичних даних з праці за професійними ознаками;
- аналізу і підготовки до публікації статистичних даних, а також розробки відповідних прогнозів у таких областях, як зайнятість, доходи, охорона праці, утримання, перепідготовка кадрів тощо;
- підготовки статистичних даних для періодичних оглядів зі статистики праці, розроблених Міжнародною організацією праці (МОП);
- вирішення питань контролю й аналізу міжнародної міграції, міжнародного набору і працевлаштування.

Класифікація ґрунтується на концепціях ISCO-88 про роботу і кваліфікацію.

Під роботою розуміють визначені завдання й обов'язки, що виконані, виконуються чи повинні виконуватися однією особою.

Кваліфікація представляє собою здатність виконувати завдання й обов'язки щодо визначеної роботи. У дипломі фахівця чи в іншому документі про професійну підготовку кваліфікація визначається як назва професії (інженер-механік, економіст, токар, секретар-стенографістка тощо).

Під професією слід розуміти здатність виконувати подібні роботи, що зажадають від особи визначеної кваліфікації.

Об'єктами класифікації в КП є професії.

Робота є статистичною одиницею, яка класифікується відповідно до кваліфікації, необхідної для її виконання.

Кваліфікація визначається рівнем освіти і спеціалізацією.

4.3. Особливості встановлення норм і нормативів праці на підприємстві

Технічне нормування праці – це процес встановлення норм витрат робочого часу в конкретних організаційно-технічних умовах виробництва.

Норма часу – час, відведений на виробництво одиниці продукції чи виконання визначеної роботи (у годинах, хвилинах тощо).

Норма виробітку – кількість продукції, яка повинна бути виготовлена робітником за одиницю часу.

Норма обслуговування – це кількість одиниць устаткування, виробничих площ тощо, обслуговуваних одним чи групою робітників.

Норма часу обслуговування – це необхідний час на обслуговування одиниці устаткування протягом визначеного календарного періоду (однієї зміни, місяця тощо).

Норма чисельності – це кількість працівників, установлена для обслуговування об'єкта чи виконання визначеного обсягу робіт.

Норми витрат праці можуть встановлюватися на операцію, виріб, роботу, комплекс робіт. Вони розрізняються за періодами і сферами дії, за методом встановлення, за ступенем укрупнення, за способом визначення тощо.

Робочий час, який витрачається на конкретному робочому місці, поділяється на:

- нормований час;
- ненормований час.

Нормований час – це передбачуваний час, необхідний для виконання конкретної операції, роботи.

Ненормований час – це час, який виникає внаслідок різних технічних і організаційних неполадок і не входить до норм праці.

Нормований час підрозділяється на:

- підготовчо-заключний час ($t_{ПЗ}$);
- основний час ($t_{ОСН}$);
- допоміжний час ($t_{ДОП}$);
- час організаційного обслуговування робочого місця ($t_{ОРГ}$);
- час технічного обслуговування робочого місця ($t_{ТЕХ}$);
- час для відпочинку і природних потреб ($t_{ВДП}$).

Підготовчо-заключний час ($t_{ПЗ}$) витрачається робітником на виконання таких робіт:

- одержання й ознайомлення з технічною документацією (креслення, технічні умови, опис технологічного процесу тощо);
- підготовка устаткування (налагодження, переналагодження), інструменту, устаткування, вимірників тощо;
- дії, пов'язані із закінченням обробки деталей, виробів тощо.

Підготовчо-заключний час формується на всю партію деталей (виробів) і не залежить від її величини.

Разом з тим слід зауважити, що у масовому виробництві підготовчо-заклучний час відсутній, тому що деталі (вироби) обробляються постійно протягом усього терміну їх виготовлення.

Основний час ($t_{\text{осн}}$) – час, протягом якого безпосередньо здійснюється технологічний процес (змінюється форма, розміри, фізико-хімічні властивості деталі чи виробу). Він може бути:

- ручним;
- машинно-ручним;
- машинно-автоматичним;
- апаратним.

Допоміжний час ($t_{\text{доп}}$) витрачається на виконання окремих елементів роботи:

- встановлення та зняття деталі (виробу);
- закріплення і відкріплення деталі (виробу);
- вимірювання зразків;
- підведення і відведення інструментів;
- включення і вимкнення устаткування.

В умовах масового і серійного виробництв, коли застосовуються групові методи обробки чи відбуваються апаратні технологічні процеси (термічні, гальванічні тощо), основний і допоміжний час встановлюється на партію, що залежить від пропускної спроможності устаткування.

Час організаційного обслуговування робочого місця ($t_{\text{орг}}$) – час на прибирання відходів на робочому місці, на одержання і здачу інструментів, вимірювачів, приладів, приймання робочого місця протягом зміни.

Час технічного обслуговування робочого місця ($t_{\text{тех}}$) – час змащення, налагодження, заміни інструменту, який було ушкоджено протягом зміни.

Час на відпочинок і природні (особисті) потреби ($t_{\text{відп}}$) – час, який встановлюється для підтримки працездатності робітника протягом зміни.

4.4. Визначення потрібної чисельності персоналу на підприємстві

Розрахунок чисельності працюючих є найважливішим завданням визначення обґрунтованої потреби в кадрах для забезпечення безперервного виробничого процесу на підприємстві.

Планові розрахунки кожної категорії працюючих здійснюються із застосуванням різних методів визначення їх необхідної чисельності.

Для характеристики трудового потенціалу підприємства використовується система показників. Кількісна характеристика персоналу здійснюється в першу чергу за такими показниками, як штатна, явочна і середньоспискова чисельність працівників.

Штатна чисельність – це кількість працівників облікового складу на визначену дату з урахуванням прийнятих і вибулих протягом певного періоду працівників.

Явочна чисельність включає лише працівників, що з'явилися на роботу.

Для визначення чисельності працівників за визначений період використовується показник облікової чисельності працівників (середньоспискової чисельності працівників). Для розрахунку потрібної облікової чисельності персоналу складають баланс робочого часу одного облікового працівника.

Баланси робочого часу складають окремо – для періодичного та безперервного виробництв. Вони розраховуються шляхом вирахування з календарного фонду часу святкових днів (для періодичних виробництв) і щотижневих днів відпочинку (вихідних), а також часу, виділеного на чергові і додаткові відпустки, на відпустки з інших причин, на невиходи з причин хвороби працівників чи виконання ними державних чи суспільно-значимих обов'язків і доручень тощо.

При складанні балансу робочого часу визначають кількість днів (годин), яку слід відпрацювати кожному робітнику протягом планового періоду, число днів неявок на роботу, середню тривалість робочого дня одного середньоспискового робітника.

У балансі робочого часу розрізняють три категорії фонду часу:

- 1) календарний ($T_{\text{КАЛЕНД}}$);
- 2) номінальний ($T_{\text{НОМ}}$);
- 3) ефективний ($T_{\text{ЕФ}}$).

Календарний фонд дорівнює числу календарних днів планового періоду.

Номінальний фонд за умов періодичного виробництва дорівнює календарному фонду без урахування вихідних і святкових днів.

Номінальний фонд без урахування неявок унаслідок хвороби, відпусток і виконання суспільних і державних обов'язків тощо утворює ефективний фонд робочого часу.

Штатні нормативи – число працівників за відповідними професіями й кваліфікаціями, яких слід залучити для забезпечення виробничого процесу з обслуговування обладнання протягом зміни. Їх розраховують виходячи з обсягів функцій працівників, обслуговуючих агрегати з урахуванням можливого суміщення окремих елементів роботи.

4.5. Показники руху персоналу на підприємстві

Рух (оборот) працівників на підприємстві характеризують такі показники:

- коефіцієнт обороту за прийомом ($k_{\text{ОП}}$) – це відношення чисельності всіх прийнятих працівників за даний період ($ч_{\text{ПР}}$) до середньоспискової чисельності працівників ($ч_{\text{СП}}$) за той же період;
- коефіцієнт обороту за вибуттям ($k_{\text{ОВ}}$) – це відношення усіх вибулих працівників ($ч_{\text{ВИБ}}$) до середньоспискової чисельності працівників ($ч_{\text{СП}}$);
- коефіцієнт плинності кадрів ($k_{\text{ПЛ}}$) – це відношення вибулих з підприємства працівників з неповажних причин (з ініціативи працівника, через прогули, порушення трудової дисципліни тощо) ($ч_{\text{ВИБНП}}$) до середньоспискової чисельності ($ч_{\text{СП}}$).

Для оцінки персоналу підприємства можна використовувати також показники, що визначають рівень трудової дисципліни за кількістю неявок на

роботу; відповідність кваліфікації працівників рівню складності виконуваних робіт; показники, що характеризують структуру персоналу підприємства тощо.

Рівень дисципліни (k_d) визначає кількість неявок (невиходів на роботу) (t_H) до загальної кількості відпрацьованих за визначений період людино-годин ($T_{EФ}$).

4.6. Кадрова політика підприємства

Управління персоналом неодмінно пов'язане з розробкою і реалізацією кадрової політики, основними завданнями якої є:

- задоволення потреби підприємства в кадрах;
- забезпечення раціонального розподілу, професійно-кваліфікаційного і посадового просування кадрів;
- ефективне використання трудового потенціалу підприємства.

Реалізація цих завдань передбачає виконання багатьох функцій, а саме:

- планування, наймання і розміщення робочої сили, включаючи добір, орієнтацію, переорієнтацію, перепрофілювання й адаптацію;
- навчання, підготовку і перепідготовку працівників, підвищення кваліфікації;
- оцінку персоналу (проведення атестації працівників, просування по службі й стимулювання до кар'єрного росту);
- визначення умов наймання, праці та її оплати;
- мотивацію праці і дотримання трудової дисципліни;
- забезпечення формальних і неформальних зв'язків, створення сприятливого психологічного клімату в колективі;
- реалізацію соціальних функцій (пільгове харчування на підприємстві, матеріальна допомога, організація відпочинку тощо);
- контроль за безпекою праці, інші.

Роботу з кадрами на підприємстві здійснюють усі лінійні керівники, а також деякі функціональні відділи: відділ кадрів, відділ праці і заробітної плати, відділ технічного навчання, керівники (директор, менеджери).

Лекція 5. Продуктивність, мотивація та оплата праці

- 5.1. Поняття мотивації праці, її зміст і види.*
- 5.2. Методи підвищення вмотивованості праці.*
- 5.3. Теорії мотивації.*
- 5.4. Соціально-економічна сутність заробітної плати.*
- 5.5. Особливості організації оплати праці на підприємстві.*
- 5.6. Форми і системи оплати праці на підприємстві.*
- 5.7. Особливості преміювання працівників.*
- 5.8. Продуктивність праці: поняття і види.*

5.1. Поняття мотивації праці, її зміст і види

Ставлення людини до трудової діяльності визначають різні внутрішні і зовнішні спонукальні сили. До внутрішніх сил відносять потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ціннісні орієнтації, ідеали, мотиви.

До зовнішніх сил відносять різноманітні методи економічного та морального впливу (стимули), які використовуються підприємством для підвищення трудової активності працівників.

Таким чином, мотивація представляє собою комплекс причин, які спонукають працівників до цілеспрямованих дій і є рушійною силою людської діяльності і поведінки на основі глибокої особистої зацікавленості і залучення до її здійснення.

Мотивація праці як механізм представляє собою систему, яка узгоджує багатомітенклатурні потреби, інтереси, ціннісні орієнтаційні настанови, мотиви і мотиваційну структуру поведінки. Спрощена модель мотивації поведінки через споживання складається в такий ланцюжок: спонування (мотиви) → поведінка (дія) → результат задоволення потреб (повне задоволення, часткове задоволення чи відсутність задоволення).

Найвпливовішим елементом у визначеному механізмі мотивації є мотиви, які представляють собою спонукальну силу, яка передує дії. До функцій мотивів відносяться:

- орієнтуюча (спрямовує працівника під час вибору варіанта поведінки);
- змістоутворююча (визначає суб'єктивну значимість поведінки працівника);
- опосередкована (визначає спонукальні чинники);
- мобілізуюча (мобілізує працівника при необхідності здійснення значущої для нього діяльності).

5.2. Методи підвищення вмотивованості праці

До числа факторів, які впливають на трудову активність людини, відносять фактори макросередовища. загального та локального мікросередовища.

До факторів макросередовища відносяться: система соціальних відносин в суспільстві, умови життя людини в ньому, які створюють належні передумови для духовного і творчого розвитку особистості.

Фактори загального мікросередовища характеризують специфічні умови діяльності працівників у виробничому колективі, особливості його соціальної орієнтації. До них відносять організаційну структуру колективу, систему соціального управління, стимулювання праці, загальні, вирішувані колективом завдання, галузеву специфіку, змістовність і умови праці, побуту і дозвілля працівників, рівень соціального й економічного розвитку колективу.

Фактори локального мікросередовища діють в межах первинного колективу, обмеженої групи і здебільшого обумовлені факторами загального мікросередовища. оскільки є їх конкретним проявом. Роль кожного фактора у формуванні трудової мотивації залежить від значення при здійсненні процесу трудової діяльності окремих соціальних груп, задоволення їхніх потреб, реалізації інтересів.

Фактори формування відносин до праці розподіляють на об'єктивні, обумовлені особливостями виробничого і невиробничого середовищ, та суб'єктивні, пов'язані з відображенням зовнішніх умов в свідомості працівників, з їхніми індивідуальними особливостями.

Система мотивації праці включає наступні-групи методів:

- 1) організаційно-виробничі;
- 2) соціально-економічні;
- 3) адміністративні;
- 4) правові;
- 5) соціально-психологічні;
- 6) інформаційно-роз'яснювальні.

Організаційно-виробничі методи направлені на створення сприятливих передумов для трудової діяльності працівників, сприяють ритмічній роботі, викликають позитивні емоції.

Соціально-економічні методи спрямовані на створення гнучкої системи стимулювання працівників, зокрема на забезпечення відповідних передумов для вибору будь-якої форми власності підприємством, на розробку науково обґрунтованої системи тарифних ставок і посадових окладів, на узгодження системи оплати праці з кінцевими результатами виробництва, напруженістю і складністю праці, завантаженістю працівника протягом зміни та умовами роботи.

Адміністративні методи ґрунтуються на властивих системі управління відносинах підпорядкування. Керівник, наділений відповідними повноваженнями, координує діяльність підпорядкованих йому осіб та підрозділів за допомогою комплексу організаційно-розпорядницьких і нормативних документів (наказів, розпоряджень, інструкцій, положень, стандартів тощо), які носять обов'язковий і адресний характер.

Правові методи являють собою систему правил, дотримання яких повинно гарантуватися правовими нормами, що містять відомості про посадову,

дозволену, стимулюючу, заохочувальну чи заборонну поведінку працівників. Правові розпорядження вносять порядок та організованість до системи соціальних зв'язків, визначають правові положення посадових осіб і колективів, надають їм права та обов'язки відносно один одного й у кінцевому рахунку спонукають людей до активної поведінки.

Соціально-психологічні методи спрямовані на створення сприятливого клімату в колективі, де працівник почувається зручно. Створенню таких умов сприяють стиль керівництва, розуміння керівником соціально-психологічних процесів, які відбуваються в колективі, знання потреб, інтересів людей та вміння впливати на них, спілкуватися з різними соціально-демографічними групами в колективі, підтримка ініціативи та заповзятливості працівників, прагнення знайти нові ефективні форми організації виробництва, підвищити якість продукції.

Інформаційно-роз'яснювальні методи призначені для підвищення рівня інформованості працівників у виробничій та невиробничій сферах.

5.3. Теорії мотивації

Розрізняють два підходи до вивчення мотивації.

Перший підхід ґрунтується на дослідженні змістовної сторони теорії мотивації. Теорії цього напрямку базуються на вивченні потреб людини, які власне і є основним мотивом її поведінки, а відтак і діяльності. До прихильників такого підходу можна віднести американських психологів А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. МакКлелланда тощо.

Змістовні теорії мотивації (поведінковий підхід)

Базою для багатьох сучасних теорій мотивації є дослідження американського психолога А. Маслоу, який припустив, що людина мотивує свою діяльність задоволенням серії потреб, побудованих у вигляді ієрархічної піраміди - піраміди цінностей А. Маслоу. Сутність теорії зводиться до вивчення потреб людини. Її прихильники і сам автор вважали, що предметом психології є

поведінка, а не свідомість людини. В основі ж поведінки лежать потреби людини, які можна розділити на п'ять груп:

- фізіологічні потреби, необхідні для виживання людини (їжа, вода, відпочинок тощо);
- потреби в безпеці і впевненості в майбутньому - захист від фізичних та інших небезпек з боку навколишнього середовища і впевненість у тому, що фізіологічні потреби будуть задовольнятися у майбутньому;
- соціальні потреби (необхідність у соціальному оточенні, у спілкуванні з людьми, почуття підтримки);
- потреби в повазі і визнанні навколишнього оточення людей, а також прагненні до особистих досягнень;
- потреба самовираження, тобто потреба у власному «зростанні» й у реалізації своїх потенційних можливостей.

Перші дві групи потреб є первинними, а наступні три – вторинними. Відповідно до теорії А. Маслоу, усі ці потреби можна розташувати за ієрархією у вигляді піраміди, в основі якої лежать первинні потреби, а вершиною є вторинні. Зміст такої ієрархічної побудови полягає в тому, що до того моменту, поки не задоволені потреби найнижчих рівнів, їхній вплив на мотивацію людини буде пріоритетним (але ні в якому разі не абсолютним!). При цьому варто зауважити, що потреби не мають чітко визначених меж, більше того, їхнє розташування за вказаними рівнями є виключно індивідуальним.

Незважаючи на те, що ієрархія потреб за А. Маслоу створила ґрунтовну основу для дослідження процесу мотивації, вона цілком справедливо зазнає критики за те, що не повністю враховує індивідуальні особливості людини.

Обов'язок керівника в цьому випадку полягає в тому, щоб ретельно спостерігати за своїми підлеглими з метою підвищення ефективності їх роботи, вчасно з'ясувати, які потреби спонукають кожного з них приймати різні рішення.

Модель МакКлелланда-Аткінсона характеризує структуру потреб вищого порядку, її складовими є:

- потреба у владі – бажання впливати на інших, що знаходиться між потребою в повазі та потребою в самовираженні;
- потреба в успіху – прагнення довести роботу до успішного кінця;
- потреба в приналежності – прагнення спілкуватися, допомагати іншим.

На жаль, модель не забезпечує задоволення потреб нижчого рівня та не враховує індивідуальних потреб кожного робітника.

Процесуальні теорії мотивації

Процесуальні теорії розглядають мотивацію з точки зору людини, яка розподіляє свої зусилля для досягнення цілей за допомогою лінії поведінки. До таких теорій відносяться теорія очікувань (чи модель мотивації В.Врума), теорія справедливості і модель Портера-Лоулера.

Відповідно до теорії очікувань В.Врума наявність потреби не є єдиною необхідною умовою для мотивації. Людина також повинна сподіватися (очікувати), що обраний нею тип поведінки дійсно сприятиме результативному досягненню поставленої мети. Очікування відповідно до цієї моделі можна розцінювати як оцінку ймовірності події. Отже, при аналізі мотивації розглядається взаємозв'язок трьох елементів у взаємозв'язку;

- витрати - результати ($B \rightarrow P$);
- результати - винагорода ($P \rightarrow BH$);
- валентність (задоволеність винагородою).

Теорія справедливості постулює, що люди суб'єктивно оцінюють, отриману винагороду, співвідносячи її з витраченими зусиллями і винагородою інших людей. Якщо людина вважає, що з нею повелися несправедливо, її мотивація знижується і вони намагається зменшити інтенсивність своїх зусиль. Це призводить до психологічного дискомфорту працівника, позбавитись від якого можна тільки підвищивши рівень винагороди або зменшивши витрачені

зусилля. До тих пір, поки людина не вважатиме свою винагороду справедливою, вона буде знижувати ефективність та якість своєї праці.

Недоліки цієї теорії полягають у тому, що визначення справедливості винагороди – суб'єктивний процес як з боку працівника, так і з боку керівника, він майже не піддається узгодженню. До того ж, модель заснована на задоволенні потреб різних рангів за допомогою грошей, що не зовсім є виправданим в сучасній діяльності.

Теорія мотивації Л.Портера-Є.Лоулера побудована на основі поєднання елементів теорії очікувань і теорії справедливості. Л.Портер і Е.Лоулер обумовили вплив трьох факторів на розмір винагороди. Цими факторами є:

- 1) докладені зусилля,
- 2) особистісні якості і здібності людини;
- 3) усвідомлення своєї ролі в процесі праці.

Елементи теорії очікування проявляються в тому, що працівник оцінює винагороду з точки зору докладених зусиль і переконаний, що ця винагорода буде адекватною їм. Елементи теорії справедливості проявляються в тому, що людина має власне судження з приводу відповідності чи невідповідності докладеним зусиллям отриманої винагороди в порівнянні з іншими співробітниками, а відтак – і різний ступінь задоволення. Звідси важливий висновок про те, що саме результати праці є причиною задоволення співробітника, а не навпаки.

5.4. Соціально-економічна сутність заробітної плати

Ефективність праці певною мірою визначається діючою системою заробітної плати. Заробітна плата як соціально-економічна категорія, з одного боку, є основним джерелом грошових доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, правильна організація оплати праці сприяє більш повному заохоченню працівників, а відтак – підвищенню ефективності виробництва на конкретному підприємстві.

Заробітна плата як елемент ринку праці є ціною робочої сили, а як елемент конкретного виробництва – статтею витрат на виробництво, що включається до собівартості продукції (робіт, послуг) на окремому підприємстві.

Як ціна робочої сили заробітна плата формується на ринку праці і є зовнішнім параметром відносно до підприємства. Як елемент ціни виробництва заробітна плата має визначатися часткою у створеній підприємством вартості. Під час формування системи оплати праці на конкретному підприємстві необхідно забезпечувати підвищення заробітної плати тільки у зв'язку зі збільшенням кількості виготовлюваної працівниками продукції, більш ефективним використанням ресурсів, зростанням продуктивності праці. ,

Заробітна плата є дієвим інструментом активізації людського фактора і використання трудового потенціалу. При цьому використання існуючого кваліфікаційного і творчого потенціалу працівників має повністю залежати від наукової обґрунтованості і вибору методів узгодження заробітної плати з кваліфікацією, змістом виконуваної роботи, результатами праці й умовами, в яких вона здійснюється.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до визначених норм праці (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування, посадових обов'язків). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок і відрядних розцінок для робітників та посадових, окладів для службовців.

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми за трудові успіхи та винахідливість, а також за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Інші заохочувальні та компенсаційні виплати – виплати у формі винагород за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і

положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які здійснюються понад встановлені зазначеними актами норми.

Особливе місце в системі оплати праці посідає мінімальна заробітна плата, яка є законодавчо встановленим розміром заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати за роботу в надурочний час, у важких, шкідливих, особливо шкідливих умовах праці, на роботах з особливими природними географічними і геологічними умовами та умовами підвищеного ризику для здоров'я, а також премії до ювілейних дат, за винаходи та раціоналізаторські пропозиції, матеріальна допомога. У разі коли працівнику, який виконав місячну (годинну) норму праці, нарахована заробітна плата нижче законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати, підприємство здійснює доплату до її рівня.

Прожитковий мінімум на 2014 р. Прожитковий мінімум на дитину

Місяць	на працездатну особу	для непрацездатних
січень	1218 гр.	949гр.
лютий	1218 гр.	949гр.
березень	1218 гр.	949гр.
квітень	1218 гр.	949гр.
травень	1218 гр.	949гр.
червень	1218 гр.	949гр.
липень	1250 гр.	974гр.
серпень	1250 гр.	974гр.
вересень	1250 гр.	974гр.
жовтень	1301 гр.	1014гр.
листопад	1301 гр.	1014гр.
грудень	1301 гр.	1014гр.

Період	з 01 січня по 30 червня	з 01 липня по 31 вересня	з 01 жовтня по 31 грудня
для дитини віком до 6 років	1032гр.	1059гр.	1102гр.
для дітей віком від 6 до 18 років	1286гр.	1320гр.	1373гр.

Мінімальна заробітна плата - 2014

Місяць	Розмір	Місяць	Розмір
січень	1218 гр.	липень	1250 гр.
лютий	1218 гр.	серпень	1250 гр.
березень	1218 гр.	вересень	1250 гр.
квітень	1218 гр.	жовтень	1301 гр.
травень	1218 гр.	листопад	1301 гр.

червень	1218 гр.	грудень	1301 гр.
---------	----------	---------	----------

Мінімальна пенсія на 2013 рік в Україні (за віком), по місяцям

Періоди нарахування	з 01 січня по 30 червня	з 01 липня по 30 вересня	з 01 жовтня по 31 грудня
Сума пенсії	949грн.	974грн.	1014грн.
Приріст		(+2,634%)	(+4,107%)

5.5. Особливості організації оплати праці на підприємстві

Як вказано в ст.5 Закону України «Про оплату праці», організація оплати праці здійснюється на підставі:

- законодавчих та інших нормативних актів;
- Генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих, регіональних угод;
- колективних договорів;
- трудових договорів.

Суб'єктами організації оплати праці є:

- органи державної влади та місцевого самоврядування;
- власники, об'єднання власників або їх представницькі органи;
- профспілки, об'єднання професійних спілок або їх представницькі органи;
- працівники.

Організація оплати праці визначає взаємозв'язок мір праці і мір її оплати. Міри праці визначають за допомогою кількісних та якісних показників, а міри оплати – за допомогою прожиткового рівня.

Основною вимогою до організації оплати праці на підприємстві є забезпечення необхідного підвищення заробітної плати при зменшенні її витрат на одиницю продукції, а також гарантованості виплати заробітної плати за рахунок результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Організацію оплати праці слід будувати з урахуванням таких принципів:

1. Здійснення оплати праці найманого працівника залежно від його особистого вкладу, кількості та якості витраченої праці.

2. Надання самостійності підприємству у виборі форми і системи оплати праці, а також визначенні її розміру відповідно до чинного законодавства.

3. Дотримання співвідношення в оплаті праці різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп з урахуванням складності та престижності виконуваних робіт, а також умов праці.

4. Стимулювання підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, зменшення собівартості і поліпшення якості продукції.

5. Регулювання системи оплати праці з тим, щоб забезпечити просте відтворення робочої сили на підприємстві.

6. Посилення соціального захисту працівників.

7. Ясність і простота способів нарахування заробітної плати.

Забезпечення виконання основних принципів організації оплати праці здійснюється за допомогою таких її складових елементів, як система угод і договорів на різних рівнях ієрархії, а також через нормування праці, тарифну систему, різні форми й системи оплати праці на окремих підприємствах і його структурні підрозділи. Кожний з цих елементів має власне призначення, проте їхня взаємодія забезпечує дієве формування системи матеріальної зацікавленості у досягненні високих виробничих показників кожним з працівників.

5.6. Форми і системи оплати праці на підприємстві

Важливими, складовими організації заробітної плати на підприємстві є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами (індивідуальними і колективними). Форми і системи оплати праці встановлюються підприємствами та організаціями самостійно у колективному договорі з дотриманням вимог і гарантій, передбачених законодавством. Генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати – відрядну (відповідно до кількості виробленої продукції) й погодинну (відповідно до кількості відпрацьованого часу).

Форми заробітної плати мають відповідати таким вимогам:

- 1) найповніше враховувати результати праці;
- 2) створювати відповідні передумови для постійного зростання продуктивності та якості праці;
- 3) сприяти підвищенню матеріальної зацікавленості працівників у постійному виявленні і використанні резервів підвищення продуктивності праці.

Основними умовами застосування тієї чи іншої форми заробітної плати є рівень технічної озброєності виробництва, характер технологічного процесу та організації виробництва і праці, ступінь використання виробничих потужностей і устаткування, обґрунтованість процесу нормування праці тощо.

Проте, є специфічні умови застосування форм оплати праці. Так, для відрядної оплати праці необхідна наявність прямо пропорційної залежності між витратами живої праці й одержаними результатами, тобто працівник повинен вмотивовано збільшувати випуск продукції відповідно до потреб виробництва і ринку взагалі.

Сьогодні в Україні переважною формою оплати праці робітників залишається відрядна. Погодинна ж заробітна плата застосовується для оплати праці службовців і спеціалістів.

Відрядна і погодинна форми оплати праці підрозділяються на системи. Системами відрядної форми оплати праці є:

- пряма відрядна;
- непряма відрядна;
- відрядно-преміальна;
- відрядно-прогресивна;
- акордна;
- колективна (бригадна) відрядна.

Системами погодинної форми оплати праці є:

- пряма погодинна;
- погодинно-преміальна;
- погодинно-прогресивна;
- колективна (бригадна) погодинна.

В основі побудови системи оплати праці на підприємстві мають бути конкретні показники роботи, які піддаються точному обліку і повною мірою відображають працю колективу або окремого працівника.

Відрядна форма оплати праці

Сутність відрядної форми заробітної плати полягає в тому, що її розмір залежить від кількості виробленої робітником продукції (виконаної роботи) належної якості на основі попередньо встановлених норм часу (виробітку) і розцінок з урахуванням складності та умов праці.

Основою відрядної оплати праці є встановлення норм часу (виробітку) і обґрунтованість тарифних ставок.

Пряма відрядна система оплати праці

За індивідуальної прямої відрядної системи розмір заробітної плати залежить від результатів роботи кожного робітника. Виготовлена робітником продукція (виконана робота) оплачується за індивідуальними розцінками. Під розцінкою слід розуміти встановлену на підприємстві вартість виготовлення одиниці продукції (надання послуги).

Індивідуальна відрядна розцінка визначається двома способами: для тих виробництв, де встановлюються норми виробітку, – діленням годинної (або денної) тарифної ставки, яка відповідає розряду виконаної роботи, на годинну (або денну) норму виробітку, а для виробництв, де застосовуються норми часу, - множенням годинної тарифної ставки на норму часу, тобто за формулами (5.10-5.11):

1) для виробництв, де застосовуються норми виробітку, діє формула (5.10):

$$R = \frac{T_{CT}}{N_{VIR}}, \text{ грн за виріб.}$$

де T_{CT} – годинна (або денна) тарифна ставка, яка відповідає розряду виконуваної роботи; грн/ годину (грн/ дн.);

N_{VIR} – норма виробітку за одиницю часу, одиниць/ годину (одиниць/ дн.).

2) для виробництв, де застосовуються норми часу, діє формула (5.11):

$$R = T_{CT} \cdot N_{Ч}, \text{ грн за виріб.}$$

де $N_{Ч}$ – норма часу, годин.

Заробітна плата за прямої відрядної системи оплати праці визначається, таким чином, за формулою (5.12):

$$ЗП_{ПР. ВІДР} = R \cdot Q, \text{ грн.}$$

де Q – обсяг виконаної працівником роботи в натуральних одиницях належної якості за розрахунковий період;

R – відрядна розцінка за одиницю виконаної роботи, грн/ одиницю.

Пряма індивідуальна відрядна система оплати праці спрямована на підвищення матеріальної зацікавленості кожного працівника в підвищенні виробітку, проте вона не зацікавляє працівника в поліпшенні інших показників, зокрема не заохочує до економії сировини, матеріалів, пального, енергії, до підвищення якості продукції, кількісних та якісних показників роботи дільниці, зміни, цеху в цілому.

Відрядно-преміальна система оплати праці

Сутність відрядно-преміальної системи оплати праці полягає в тому, що працівнику, крім заробітку за прямою відрядною системою, нараховується премія за виконання (чи перевиконання) певних кількісних і якісних показників. Розмір премії встановлюється керівництвом за згодою профспілки у відсотках до тарифного заробітку, визначеного за відрядними розцінками.

Загальний заробіток працівника за відрядно-преміальної системи оплати його праці за виконання (чи перевиконання) завдань, технічно обґрунтованих норм виробітку розраховується за формулою (5.13):

$$ЗП_{\text{ВІДР.ПРЕМ}} = R \cdot Q + R \cdot Q \cdot \left(\Pi_1 + \frac{\Pi_2 \cdot \Pi_{\text{ПЛАН}}}{100} \right), \text{ грн.}$$

де Π_1 – розмір премії у відсотках до тарифного заробітку за виконання плану і технічно обґрунтованих норм праці;

Π_2 – розмір премії у відсотках до тарифного заробітку за кожний відсоток перевиконання плану;

$\Pi_{\text{ПЛАН}}$ – ступінь перевиконання плану виробництва, у відсотках.

Відрядно-прогресивна система оплати праці

За відрядно-прогресивної системи оплати праці виробіток працівників згідно з індивідуальним завданням оплачується за встановленими твердими розцінками, а понаднормовий виробіток – за підвищеними розцінками, причому розцінки збільшуються прогресивно зі збільшенням кількості продукції, виробленої понаднормово, вихідна база, тобто межа виконання норм виробітку, понад яку оплата за виконану роботу здійснюється за підвищеними розцінками, встановлюється підприємством виходячи з попереднього досвіду роботи. Проте ця вихідна база не може бути нижчою від діючих норм виробітку. Ступінь збільшення розцінок визначається за спеціальною шкалою, яка може бути одно- й двоступінчастою.

Загальний заробіток за відрядно-прогресивною системою розраховується за формулою (5.14):

$$ЗП_{\text{ВІДР.ПРОГР}} = R \cdot Q + \frac{R \cdot Q \cdot k_{\text{ВИХ}}}{k_{\text{ВН}}} \cdot k_{\text{Р}}, \text{ грн.}$$

де $k_{\text{ВН}}$ – коефіцієнт виконання норм виробітку;

$k_{\text{ВИХ}}$ – вихідна база для нарахування прогресивних доплат, виражена у відсотках виконання норм виробітку, частка одиниці;

$k_{\text{Р}}$ – коефіцієнт збільшення прямої відрядної розцінки за шкалою прогресивних доплат.

Непряма відрядна система оплата праці

Оплату праці за непрямою відрядною системою застосовують для матеріальної винагороди допоміжних працівників, зайнятих обслуговуванням

основних робітників-відрядників. При цьому їх заробіток залежить від результатів роботи робітників-відрядників, яких вони обслуговують. Ця система має зацікавити допоміжних працівників у поліпшенні обслуговування верстатів, агрегатів, автоматичних ліній для забезпечення безперебійної і ритмічної роботи. За цією системою на підприємстві може оплачуватися праця слюсарів-ремонтників, електриків, кранівників тощо.

Загальний заробіток може визначатися двома способами:

1) множенням непрямої відрядної розцінки на фактичне виконання завдання за робочими об'єктами обслуговування. При цьому непряма відрядна розцінка визначається за формулою (5.15):

$$ЗП_{\text{НЕПР}} = Q \cdot R_{\text{НЕПР}},$$

$$\text{де } R_{\text{НЕПР}} = \frac{T_{\text{СТ ДОП}}}{N_{\text{ОБ}} \cdot N_{\text{ВИР. ПЛАН}}}, \text{ грн за виріб.}$$

де $T_{\text{СТ ДОП}}$ – годинна тарифна ставка допоміжного робітника, праця якого оплачується за непрямою відрядною системою, грн за годину;

$N_{\text{ОБ}}$ – кількість робочих місць, які обслуговуються за встановленими нормами;

$N_{\text{ВИР. ПЛАН}}$ – планова норма виробітку, встановлена для кожного обслуговуваного виробничого об'єкта, виробів на годину;

2) множенням годинної тарифної ставки допоміжного робітника на середній відсоток виконання норм виробітку обслуговуваних ним за даний період робітників.

Акордна система оплати праці

Акордна система оплати праці застосовується для окремих груп працівників. Її сутність полягає в тому, що відрядна розцінка встановлюється не на окрему виробничу операцію, а на весь комплекс робіт, виходячи з чинних на підприємстві норм часу і розцінок. За акордної системи оплати праці обсяг робіт і строк їх виконання встановлюються заздалегідь, відповідно і сума заробітної плати за нарядом відома до виконання самого завдання. Така система оплати праці має зацікавлювати працівників у скороченні строків

роботи відносно до встановлених норм. За акордної системи найбільше проявляється зв'язок оплати праці з кінцевими результатами.

На підприємствах, окрім відрядної, застосовується погодинна оплата, тобто оплата праці за відпрацьований час (годину, місяць).

Застосування погодинної оплати праці вимагає:

- точного обліку і контролю робіт за фактично відпрацьований час;
- правильного присвоєння робітникам тарифних розрядів відповідно до кваліфікації і з урахуванням кваліфікаційного рівня виконуваних робіт;
- розробки обґрунтованих норм виробітку, норм часу, нормованих завдань, норм обслуговування і нормативів чисельності.

На сучасних підприємствах праця робітників з погодинною оплатою має нормуватися й оцінюватися на основі показників, які враховують результати їх праці:

- нормовані виробничі завдання, які визначають кожному працівнику-погодиннику обсяг роботи за зміну, тиждень, місяць;
- планові завдання щодо випуску продукції бригадою, дільницею, цехом;
- норми праці, які визначають ступінь виконання технологічних параметрів, режимів, норм витрат сировини, матеріалів, строків виконання певних видів робіт тощо.

Погодинна форма оплати праці застосовується за умов:

1) коли у робітника відсутня реальна можливість для збільшення випуску продукції. Це характерно для автоматичних ліній, конвеєрів і потокових ліній з безперервним і чітко регламентованим режимом, для робіт на високо механізованому устаткуванні й апаратурних процесах;

2) якщо результати праці робітника не можуть бути конкретно виміряні і кількісно виражені (налагодження верстатів, інструктаж тощо);

3) коли економічно недоцільно стимулювати зростання виробітку понаднормово, тобто коли перевиконання цих норм досягається через

порушення технологічних режимів і погіршення якості робіт. До таких робіт відносять випробування продукції, термічну обробку і металопокриття виробів. Від робітника вимагається старанне дотримання параметрів, а також виконання кількісного завдання, установленого на рівні, який забезпечує відповідну якість робіт.

Контрактна система оплати праці

В умовах становлення досконалої ринкової економіки значного поширення набуває контрактна система оплати праці, яка може застосовуватися поряд з існуючою на підприємстві.

Контракт є особливою формою трудового договору між найманим працівником і власником підприємства або їх уповноваженим органом. За контрактом працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену угодою і правилами внутрішнього розпорядку, а власник підприємства або уповноважений ним орган зобов'язується виплачувати працівнику заробітну плату й забезпечувати необхідні для виконання роботи умови праці, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін.

Контракт як особлива форма трудового договору спрямований на забезпечення умов для виявлення ініціативи та самостійності праці, враховуючи індивідуальні здібності працівника, його професійні навички, відповідальність, правову і соціальну захищеність працівника. Він має юридичну форму. У ньому передбачені обсяги роботи та вимоги до якості і строків її виконання, строк дії контракту, права, обов'язки та взаємна відповідальність сторін, умови оплати й організації праці, підстави для 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. Умови оплати праці та матеріального заохочення працівників в контракті визначаються за згодою сторін. Але розміри виплат не можуть бути меншими,

ніж передбачено чинним законодавством про працю, колективним договором, вони залежать від виконання умов контракту.

У контракті можуть також визначатися умови підвищення або зменшення обумовленого сторонами розміру оплати праці, встановлення доплат і надбавок, премій, винагород за підсумками роботи за рік чи інший період, участі у прибутках підприємства. Також можуть бути передбачені додаткові пільги, гарантії та компенсації, не встановлені чинним законодавством, за рахунок коштів роботодавця.

Контракт укладається у письмовій формі та підписується роботодавцем і працівником, якого приймають на роботу за контрактом. Він оформляється у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу і зберігаються у кожній із сторін. За згодою працівника копію укладеного з ним контракту може бути передано профспілковому чи іншому органу, уповноваженому працівником представляти його інтереси, для здійснення контролю за дотриманням умов контракту. Контракт набуває чинності з моменту його підписання або з дати, визначеної сторонами у контракті, і може бути змінений за згодою сторін. Він є підставою для видання наказу (розпорядження) про прийняття працівника на роботу з дня, встановленого у контракті за згодою сторін.

5.7. Особливості преміювання працівників

На окремих підприємствах залежно від конкретних виробничих і організаційно-технічних умов розробляється щорічне преміальне положення, яке узгоджується з профспілковим комітетом і включається до колективного договору. В умовах нестабільної роботи підприємств протягом року можуть змінюватися деякі параметри преміальної системи, що має бути передбачено в колективному договорі за спільним рішенням сторін, які його уклали.

Преміювання виконує функції забезпечення зацікавленості працівників у результатах праці.

Важливими елементами організації преміювання є.

- визначення умов і розмірів преміювання;

- обґрунтування джерел виплати премій;
- встановлення періодичності преміювання;
- визначення категорій персоналу, яким виплачують премії;
- розробка порядку виплати премій.

Залежно від специфіки виробництва, функціональних особливостей різних категорій працівників на підприємствах передбачається застосування основних і додаткових умов преміювання. Основні умови мають відбивати важливі напрями виробничої діяльності підприємства і його підрозділів і впливати на ефективність і якість роботи, кінцеві результати виробництва. У разі їх перевиконання розмір премії збільшується, а в разі невиконання — не виплачується взагалі. З метою стимулювання певних досягнень окремих працівників передбачені додаткові умови, невиконання яких супроводжується зниженням розміру премії.

Розрізняють індивідуальне та колективне преміювання робітників.

Індивідуальне преміювання застосовується тоді, коли з огляду на специфіку виробництва слід ураховувати індивідуальні результати праці, незалежно від результатів праці інших робітників. Умови такого преміювання встановлюються за окремими професіями або видами робіт. Премію до основної заробітної плати кожного робітника залежно від індивідуальних результатів роботи.

Колективне преміювання застосовується за умов колективної організації праці з тим, щоб стимулювати робітників до досягнення найкращих кінцевих результатів роботи бригади (дільниці, цеху). Колективну премію нараховують до основної заробітної плати бригади (дільниці, цеху) залежно від виконання колективних показників діяльності і розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску, відпрацьованого часу і коефіцієнта трудової участі.

Умовами преміювання робітників (бригад, цехів, дільниць) є:

- виконання (перевиконання) особистих (бригадних) планів, нормованих завдань, технічно обґрунтованих норм;

- підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості випуску продукції;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- бездефектне виготовлення продукції, економія пального, енергії, сировини, матеріалів, зменшення браку тощо.

Під час преміювання за кількісні показники обов'язково слід ураховувати якість вироблюваної продукції (виконуваних робіт), і навпаки, преміювання за якісні показники не може здійснюватися без урахування виконання норм виробітку, завдань виробничого плану дільницями, змінами або цехами тощо.

Преміювання робітників за підвищення коефіцієнта використання устаткування застосовується на тих підприємствах (цехах, дільницях, бригадах), де забезпечені висока якість норм використання устаткування, урахування кількості і причин простоїв у роботі. Для цього визначається нормативний коефіцієнт завантаженості устаткування на базі його продуктивності, максимально можливого фонду його роботи, регламентованих втрат часу, а також запланованих втрат часу робітника. Його розраховують за групами однотипного устаткування. Розмір премії залежно від виконання норми виробітку за окремими професіями залежить від ступеня досягнення нормативного коефіцієнта.

Серед перелічених вище традиційних-напрямків преміювання існують так звані нетрадиційні, не часто застосовувані, методи стимулювання робітників. По-перше, може бути передбачене преміювання за розробку і впровадження у виробництво інновацій. Якщо раціоналізаторська пропозиція робітника приймається, то її автор отримує визначений відсоток загальної суми економії протягом встановленого керівником підприємства періоду.

Другим напрямком преміювання може бути так звана «оплата за кваліфікацію». Це означає, що при освоєнні кожної нової спеціальності виконавець отримує надбавку до заробітної плати, при цьому отримані знання мають в тій чи іншій мірі застосовуватися для поліпшення ефективності

діяльності підприємства в цілому. Суттєві відмінності має преміювання спеціалістів і службовців. Преміювання спеціалістів основних виробничих підрозділів (цехів, дільниць) здійснюється за показниками, що характеризують діяльність цих підрозділів незалежно від загальних підсумків роботи підприємства в цілому. Такими показниками можуть бути підвищення продуктивності праці, зменшення собівартості продукції, підвищення якості продукції, поліпшення використання устаткування в конкретному виробничому підрозділі, тобто досягнення високих кінцевих результатів.

Преміювання спеціалістів допоміжних виробничих підрозділів (цехів, дільниць) здійснюється за показниками, що характеризують діяльність відповідних підрозділів з урахуванням загальних підсумків роботи підприємства в цілому.

В організації преміювання спеціалістів і службовців функціональних підрозділів, від яких залежить ефективність діяльності підприємства в цілому, доцільно враховувати загальні показники роботи підприємства, а також показники, що характеризують результати діяльності відповідних підрозділів і внесок конкретних виконавців. Специфіка діяльності спеціалістів і службовців обумовлена тим, що вони забезпечують якісне виготовлення продукції шляхом поліпшення конструкції виробів, удосконалення технології, контролю якості продукції, маркетингових досліджень тощо. Тому для визначення розміру премії цієї категорії працівників застосовують коефіцієнт якості праці за умови виконання планових завдань, який може бути визначений як сума величин, встановлених за досягнення окремих показників. З урахуванням важливості ці показники оцінюються різними частками одиниці (від сумарної величини). На основі цих показників визначається коефіцієнт якості по функціональному підрозділу. Він дорівнює одиниці у разі виконання всіх завдань і досягнення визначених показників.

Великого значення для стимулювання праці персоналу набуває його участь у прибутках, тобто розподіл певної частини прибутку підприємства між

працівниками. Такий розподіл може здійснюватися у формі грошових виплат або у формі розповсюдження між працівниками акцій підприємства. Частка працівників у прибутках визначається за результатами загальної діяльності підприємства або на основі відносин власності. В практиці існує декілька систем ефективної участі працівників у прибутках підприємства та їх розподілі.

5.8. Продуктивність праці: поняття і види

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_Г) 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 (ч_з). Відтак, обчислюють виробіток валового національного продукту (валового внутрішнього продукту) (ПТ_{Г1}) та виробіток національного доходу (ПТ_{Г2}) в розрахунку на одного зайнятого в суспільному господарстві протягом встановленого періоду за формулами (5.23-5.24):

$$ПТ_{Г1} = \frac{ВНП (ВВП)}{ч_з}, \text{ грн / людину.}$$

$$ПТ_{Г2} = \frac{НД}{ч_з}, \text{ грн / людину.}$$

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) (Чпвп) за формулою (5.25):

$$ПТ_п = \frac{ВП (ТП, ЧП)}{Чпвп}, \text{ грн / людину.}$$

Індивідуальною продуктивністю праці (ПТ₁) 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 (Т_р) за формулою (5.26):

$$ПТ_1 = \frac{Q}{T_p}, \text{ шт. / годину.}$$

Показник продуктивності праці займає центральне місце під час створення плану з інтенсифікації та підвищення ефективності трудової діяльності. Завдання щодо підвищення продуктивності праці орієнтує підприємство 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 виготовлюваної 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 ($ПТ_{НАТ1}$) відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (робіт, послуг) в натуральному вимірі (Q) за одиницю часу, витраченого на її виробництво ($T_{ЕФ}$) і визначається за формулою (5.27):

$$ПТ_{НАТ1} = \frac{Q}{T_{ЕФ}}, \text{ шт./годину.}$$

Персоніфікований прояв ($ПТ_{НАТ2}$) продуктивності праці відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) в натуральному вимірі (Q) одним працівником підприємства ($Ч_{ПВП}$) і визначається за формулою (5.28):

$$ПТ_{НАТ2} = \frac{Q}{Ч_{ПВП}}, \text{ шт./людину.}$$

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) (k_i). Продуктивність праці за умовно-натуральним методом визначається за формулою (5.29)

$$ПТ_{УМ-НАТ} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i \cdot k_i}{Ч_{пвп}}, \text{ шт./ людину.}$$

Сфера застосування методу: в однономенклатурних виробництвах, коли підприємство (цех) виготовляє однорідну чи порівнювану продукцію.

В цехах (на підприємствах), де виробляється декілька (багато) 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 ($ПТ_{ВАРТ1}$) 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 ($T_{ЕФ}$) і визначається за формулою (5.30):

$$ПТ_{ВАРТ1} = \frac{ВП (ТП)}{T_{ЕФ}}, \text{ грн / годину.}$$

Персоніфікований прояв ($ПТ_{ВАРТ2}$) 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 (5.31):

$$ПТ_{ВАРТ2} = \frac{ВП (ТП)}{Ч_{пвп}}, \text{ грн / людину.}$$

Лекція 6. Капітал і виробничі фонди підприємства

6.1. Сутність капіталу, його класифікація.

6.2. Характеристика основних виробничих фондів. їх склад і структура.

6.3. Особливості обліку й оцінки основних виробничих фондів.

6.4. Поняття амортизації, методи нарахування амортизації об'єкта основних засобів.

6.5. Поняття зносу, методи його розрахунку.

6.1. Сутність капіталу, його класифікація

Під капіталом розуміють суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення будь-якої підприємницької діяльності (бізнес-процесів).

Частина капіталу, яка витрачається на придбання засобів виробництва, утворює постійний капітал, інша частина, яка спрямовується на залучення робочої сили, утворює змінний капітал.

В залежності від мети використання та характеру кругообігу капіталу постійний капітал розподіляється на:

1. Основний капітал – частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва.

2. Оборотний капітал – частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання предметів праці та оплату праці найманої робочої сили.

За джерелами формування капітал підприємства поділяється на:

1. Власний капітал – капітал, створюваний переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за відрахуванням сплачених податків, відсотків за кредит і дивідендів, який зазвичай включає статутний, пайовий та резервний фонди підприємства.

2. Позиковий (залучений) капітал – капітал, сформований на тимчасовій основі у вигляді довгострокової та (або) короткострокової позики, яка залучається у формі банківського кредиту.

Матеріально-речовинне відтворення праці людей та певних засобів виробництва в процесі їх взаємодії утворює виробничі фонди підприємства, усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні.

Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку.

Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу підприємства.

6.2. Характеристика основних виробничих фондів, їх склад і структура

Знаряддя праці (які є найбільш активною частиною основних фондів) становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи оборотних фондів формують речовинну субстанцію вироблюваної продукції (сировина, матеріали, напівфабрикати), створюють необхідні передумови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія, пара, вода), збереження і транспортування сировини та готових виробів.

Основні фонди – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів), не змінюють своєї речовинної форми і переносять свою вартість на щойно виготовлений продукт частинами, по мірі їх зносу (шляхом амортизаційних відрахувань).

Об'єктами основних засобів є:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс - певну роботу тільки в складі компонентів, а не самостійно;

– інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, яка контролюється підприємством.

Згідно з вимогами податкового обліку основні виробничі фонди поділяють на 4 групи.

Основні виробничі фонди розподіляються на такі групи:

до I групи віднесено будівлі, споруди, їхні структурні компоненти і передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі;

до II групи віднесено автомобільний транспорт і вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, пристрої і приналежності до них;

до III групи включено будь-які інші основні фонди, які не увійшли до I, II чи IV груп;

до IV групи належать електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування чи друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (в тому числі мобільні), мікрофони та рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів.

Відповідно до виробничого призначення розрізняють виробничі та невиробничі фонди. При цьому до виробничих фондів відносять всі фонди виробничого призначення, які беруть безпосередню участь у всіх виробничо-господарських процесах підприємства, є знаряддями праці в своїй натуральній формі, утворюють нову споживчу вартість. Витрати на їх придбання, виготовлення чи поліпшення поступово відносять на зменшення скоректованих прибутків в межах норм амортизаційних відрахувань. Виробничі фонди відтворюються за рахунок амортизаційного фонду.

До невиробничих фондів відносять капітальні активи, які не беруть участі у виробничих процесах і не створюють вартості. їх вартість не підлягає

амортизації. Разом з тим вони відтворюються за рахунок національного доходу (фонду накопичення). До них належать:

- капітальні активи (або їх структурні компоненти), що підпадають під визначення I групи основних фондів, в тому числі орендовані;
- капітальні активи, що підпадають під визначення II, III і IV груп основних фондів, які є невід'ємною частиною, розташовані чи використовуювані для забезпечення діяльності невиробничих фондів, що підпадають під визначення I групи основних фондів, або вилучені з місця здійснення господарської діяльності підприємства і передані в безоплатне користування особам, які не є платниками прибуткового податку.

Поліпшення структури основних фондів можна забезпечити за рахунок відновлення і модернізації устаткування; удосконалення структури устаткування; більш ефективного використання наявних основних фондів; ліквідації застарілого і зайвого устаткування.

6.3. Особливості обліку й оцінки основних виробничих фондів

Вартісна форма оцінки основних фондів необхідна для планування розширеного відтворення основних фондів; визначення розмірів амортизаційних відрахувань; розрахунків економічних показників ефективності господарської діяльності підприємства. Розрізняють такі види оцінки основних фондів:

- первісна;
- відновлювана;
- залишкова;
- ліквідаційна;
- справедлива.

Первісна вартість – фактична вартість основних фондів у момент їх придбання чи введення в експлуатацію. Первісна вартість – історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або

справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих) чи витрачених для придбання (створення) необоротних активів.

Витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.

Відновлювана вартість основних фондів – вартість їхнього відтворення в сучасних умовах, при сучасному рівні сформованих цін, норм і розцінок (забезпечує більш реальне планування нових капітальних інвестицій).

Залишкова вартість основних фондів характеризує їх реальну вартість, що не переноситься на вартість виготовленої продукції. Вона визначається як різниця між повною первісною (відновлюваною) вартістю і сумою зносу на певну дату.

Ліквідаційна вартість основних фондів – це сума засобів чи вартість будь-яких активів, що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) об'єкта основних засобів (необоротного активу) після закінчення терміну її корисного використання за винятком витрат, пов'язаних з таким продажем (ліквідацією), тобто ліквідаційна вартість представляє собою вартість можливої реалізації основних фондів після закінчення терміну їхньої служби. Визначення ліквідаційної вартості є винятково самостійним рішенням підприємства на основі прогнозованої оцінки можливої вартості, за якою може бути проданий об'єкт основних фондів з урахуванням його працездатності по закінченні терміну експлуатації.

Під справедливою вартістю основних засобів розуміється сума, за якою може бути здійснений обмін активами в результаті операції між обізнаними зацікавленими і незалежними сторонами. Вона передбачає оцінку за ринковою вартістю для будинків і землі, для машин і устаткування, а також оцінку за відновлюваною вартістю (сучасною вартістю придбання) за винятком зносу для інших об'єктів основних засобів.

6.4. Поняття амортизації, методи нарахування амортизації об'єкта основних засобів

Процес амортизації означає перенесення частинами вартості основних фондів протягом терміну їх корисної служби на вироблену продукцію і наступне використання цієї вартості для відшкодування спожитих основних фондів.

Амортизаційні відрахування – це грошова сума перенесеної вартості основного виробничого фонду на вироблену продукцію.

Об'єктом амортизації є вартість основних засобів (окрім вартості землі і незавершених капітальних інвестицій). Нарухування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні його на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Під строком корисного використання (експлуатації) слід розуміти очікуваний період часу, протягом якого необоротні активи будуть використовуватися підприємством або з їх використанням буде виготовлено (виконано) очікуваний підприємством обсяг продукції (робіт, послуг).

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід ураховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- передбачений фізичний та моральний знос;
- правові або інші обмеження щодо строків використання (експлуатації) об'єкта та інші фактори.

Нарухування амортизації здійснюється щомісяця. Ступінь, з яким повинна бути відновлена вартість основних фондів називається нормою амортизації (H_A) і визначається за формулою (6.1):

$$H_A = \frac{AB}{(\Phi_n - \Phi_l) \cdot T_{сл}} \times 100\% = \frac{\Phi_n - \Phi_l}{(\Phi_n - \Phi_l) \cdot T_{сл}} \times 100\% = \frac{1}{T_{сл}} \times 100\%, \%$$

де $\Phi_{п}$ – первісна вартість основних фондів певної групи, грн;

$\Phi_{л}$ – ліквідаційна вартість основних фондів цієї ж групи, грн;

$T_{сл}$ – термін корисної служби основних фондів, років.

Амортизованою вартістю необоротних активів (у тому числі основних фондів) (AB) є первісна вартість таких активів чи переоцінена вартість, зменшена на ліквідаційну вартість, тобто вона враховує реальні витрати, пов'язані з придбанням об'єкта основних засобів.

Підприємства, які мають сезонний характер виробництва, річну суму амортизації нараховують протягом періоду роботи підприємства у звітному році.

Місячна сума амортизації при застосуванні прямолінійного методу визначається діленням річної суми амортизації на 12. Місячна сума амортизації при застосуванні методів зменшення залишкової вартості, прискореного зменшення залишкової вартості та кумулятивного визначається діленням суми амортизації за повний рік корисного використання на 12.

Амортизація нараховується із застосуванням таких методів:

1) прямолінійного методу, за яким річна сума амортизації (A_p) визначається діленням амортизованої вартості (AB) на строк корисного використання об'єкта основних засобів ($T_{сл}$), тобто за формулою (6.2):

$$A_p = \frac{AB}{T_{сл}} = \frac{\Phi_{п} - \Phi_{л}}{T_{сл}}, \text{ грн.}$$

2) методу зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації ($\Phi_{зал}$) та річної норми амортизації (H_A) за формулою (6.3):

$$A_p = \Phi_{зал} \times H_A.$$

3) методу прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації ($\Phi_{зал}$) та річної норми амортизації (H_A), яка обчислюється,

виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється, тобто за формулою (6.4):

$$A_p = \Phi_{\text{ЗАП}} \times 2H_A.$$

4) кумулятивного методу, за яким річна сума амортизації визначається як добуток амортизованої вартості (AB) та кумулятивного коефіцієнта (кк). Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання за формулою (6.5):

$$A_p = AB \times k_k = (\Phi_n - \Phi_l) \times k_k.$$

5) виробничого методу, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) (Q_1) та виробничої ставки амортизації ($H_{A \text{ ВИР}}$) за формулою (6.6):

$$A_p = Q_1 \times H_{A \text{ ВИР}} \cdot \text{грн.}$$

Виробнича норма амортизації обчислюється діленням амортизованої вартості (AB) на загальний обсяг продукції (робіт, послуг) (Q), який підприємство очікує виготовити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів, за формулою (6.7):

$$H_{A \text{ ВИР}} = \frac{AB}{Q} = \frac{\Phi_n - \Phi_l}{Q}, \text{ грн / шт.}$$

6.5. Поняття зносу, методи його розрахунку

В процесі використання основні виробничі фонди підлягають спрацюванню. Розрізняють фізичний, моральний та вартісний знос.

Фізичний знос (Зф) – втрата основними виробничими фондами первісної споживчої вартості, через яку вони поступово втрачають свою дієздатність.

Фізичний знос основних виробничих фондів визначають трьома способами:

- 1) в залежності від строку служби (формула 6.8);
- 2) за даними експертних оцінок їх технічного стану (формула 6.9);
- 3) в залежності від обсягів продукції належної якості (формула 6.10).

$$З_{Ф1} = \frac{T_{Ф}}{T_{Н}} (100 - \eta_{Л}), \%,$$

де $T_{Ф}$ – фактичний строк служби основних виробничих фондів;

$T_{Н}$ – нормативний (паспортний) строк служби основних виробничих фондів;

$\eta_{Л}$ – ліквідаційна вартість основних виробничих фондів, у відсотках від його балансової вартості.

$$З_{Ф2} = \frac{\sum_{i=1}^n \Phi_i \cdot \delta_{ЗН}}{\Phi_{Бал}} \times 100\%, \%$$

де Φ_i – вартість певного конструктивного елемента в загальній вартості об'єкта основних виробничих фондів;

$\Phi_{Бал}$ – балансова вартість об'єкта основних виробничих фондів; $\delta_{ЗН}$ – відсоток фізичного зносу конструктивного елемента вартості об'єкта основних виробничих фондів.

$$З_{Ф} = \frac{T_{Ф} \cdot Q_{Ф}}{T_{Н} \cdot Q_{Н}} \times 100\%, \%$$

де $Q_{Ф}$ – фактична кількість продукції, вироблена за підзвітний період;

$Q_{Н}$ – нормативна кількість продукції, вироблена за підзвітний період.

Факторами, які впливають на швидкість фізичного зносу, є:

1) вплив структури основних виробничих фондів (активна чи пасивна частина) на перебіг технологічних процесів;

2) якість застосовуваних фондів та їх відповідність міжнародним стандартам;

3) інтенсивність використання основних виробничих фондів (режим роботи, ступінь завантаження обладнання);

4) специфіка технологічних процесів в залежності від сфери та видів діяльності підприємства; w

5) якість обслуговування основних виробничих фондів (здійснення капітальних та поточних ремонтів).

Моральний знос представляє собою передчасне знецінювання фондів (до закінчення строку їх фізичної служби), існує дві форми морального зносу:

1. Моральний знос першої форми (Z_{M1}) передбачає знецінювання вже існуючих серійно виготовлюваних основних виробничих фондів в результаті зниження витрат на їх виробництво в сучасних умовах, він розраховується за формулою (6.11):

$$Z_{M1} = \left(1 - \frac{\Phi_B}{\Phi_P}\right) \times 100\%, \%$$

де Φ_B – відновлювана вартість об'єкта основних виробничих фондів;

Φ_P – первісна вартість об'єкта основних виробничих фондів.

2. Моральний знос другої форми (Z_{MII}) пов'язаний з втратою доцільності використання застарілих основних виробничих фондів через появу більш удосконалених предметів і засобів праці (з поліпшеними технічними і технологічними параметрами), він розраховується за формулою (6.12):

$$Z_{MII} = \left(1 - \frac{П_{СТ}}{П_{НОВ}}\right) \times 100\%, \%$$

де $П_{СТ}$ – продуктивність застарілого об'єкта основних виробничих фондів;

$П_{НОВ}$ – продуктивність нового об'єкта основних виробничих фондів.

Відповідно на засадах обчислення двох форм морального зносу стає можливим розрахувати загальний моральний знос (Z_M) за формулою (6.13):

$$Z_M = \left(1 - \frac{\Phi_B \cdot П_{СТ}}{\Phi_P \cdot П_{НОВ}}\right) \times 100\%, \%$$

Факторами, які впливають на швидкість морального зносу, є:

- 1) темпи розвитку науки в кожній галузі;
- 2) швидкість реалізації наукових здобутків в галузях промисловості та непромисловій сфері;
- 3) швидкість науково-технічного прогресу в цілому в країні;
- 4) швидкість впровадження інноваційних технологічних розробок;

5) розвиток раціоналізаторської діяльності на кожному окремому підприємстві.

Лекція 7. Нематеріальні ресурси та активи

7.1. Поняття нематеріальних ресурсів, їх види та характеристика.

7.2. Поняття нематеріальних активів та особливості їх обліку.

7.3. Оцінка нематеріальних активів підприємства.

7.4. Методи і способи оцінки нематеріальних активів підприємства.

7.5. Амортизація нематеріальних активів.

7.1. Поняття нематеріальних ресурсів, їх види та характеристика

Нематеріальні ресурси – невід'ємна складова потенціалу підприємства, призначена для забезпечення економічної користі протягом тривалого періоду часу, яка не має уречевленої форми.

Часто на практиці термін «нематеріальні ресурси» використовують для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності.

Інтелектуальна власність – особливий вид власності, який охоплює всі права, що поширюються на літературні, художні, наукові твори, виконавську діяльність акторів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі, винаходи, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, фірмові найменування тощо. Інтелектуальна власність поєднує промислову власність, зокрема права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, зазначення походження товарів та авторське право, суміжні права, що охоплюють права на літературні, наукові твори, комп'ютерні програми і бази даних тощо. Майнові права на об'єкти інтелектуальної власності, відображені у бухгалтерському обліку підприємства, набувають статусу нематеріальних активів.

Відтак, в складі об'єктів інтелектуальної власності виділяють наступні групи:

- об'єкти промислової власності;
- об'єкти, що охороняються авторськими та суміжними правами;
- нетрадиційні об'єкти інтелектуальної власності.

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології, об'єктами якого можуть бути продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин, рослин і тварин) і спосіб (процес послідовного і впорядкованого виконання дій над матеріальним об'єктом за допомогою інших матеріальних об'єктів).

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин.

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання, об'єктом якої можуть бути форма, малюнок, кольори або їхнє поєднання, які визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб.

Товарні знаки (знаки для товарів і послуг) – оригінальні позначення, які відрізняють товари (послуги) одних товаровиробників від інших, допомагаючи ідентифікувати товар (послугу) та його товаровиробника на ринку.

Зазначення походження товару – це будь-яке словесне чи графічне позначення, яке прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару (країна, регіон, населений пункт, місцевість тощо).

Фірмова назва – це стале позначення підприємства (фірми, компанії, об'єднання, організації тощо) або фізичної особи, від імені яких здійснюється виробнича, науково-дослідна, комерційна та інші види діяльності.

Способи захисту від недобросовісної конкуренції – це заходи, які запобігають будь-яким проявам брутальних дій в конкурентній боротьбі при здійсненні фізичними та юридичними особами своєї підприємницької діяльності. Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, пов'язані з:

- неправомірним використанням іміджу іншого суб'єкта господарювання (його назви, рекламних матеріалів, упаковки, копіювання товарів тощо);

- створенням перешкод іншим суб'єктам господарювання в здійсненні конкурентної боротьби (дискредитація суб'єкта господарювання,

розповсюдження хибної інформації про конкурента, примусові дії відносно умов здійснення конкурентом його підприємницької діяльності, промисловий шпіонаж, шантаж тощо);

– неправомірним збиранням, розголошенням та упередженим використанням комерційної таємниці конкурента.

Літературні, художні, наукові, мистецькі твори – це об'єкти інтелектуальної власності, що охороняються авторськими правами і можуть існувати у письмовій (рукопис, машинопис, нотний запис тощо), усній (лекції, промови, проповіді тощо), образотворчій (ілюстрації, картини, схеми, кіно-, відео-, аудіо-, фотоматеріали тощо), об'ємно-просторовій (скульптури, архітектурні форми тощо) та інших формах.

Авторські права не розповсюджуються на:

– офіційні документи (закони, укази, постанови, інструкції, роз'яснення тощо);

– державні символи та знаки (герб, прапор, ордени, грошові знаки тощо);

– об'єкти народної творчості;

– прес-інформацію;

– ідеї, процедури, процеси, концепції, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, раціоналізаторські пропозиції;

– твори, термін дії авторського права на які закінчився.

Комп'ютерна програма – це об'єктивна форма подання сукупності даних та команд (набір інструкцій у вигляді слів, цифр, символів чи в будь-якій іншій формі, яку сприймає машина), призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин для досягнення певної мети або результату.

База даних – сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих і поданих у такій формі, яку сприймає електронно-обчислювальна машина (ЕОМ).

Топологія інтегральної мікросхеми – це зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

Суміжні права – це права, які примикають до авторських прав і є похідними від них. До них належать права виконавців, права виробників фонограм та права організацій мовлення.

Рационалізаторська пропозиція – це нове, корисне для підприємства, технічне вирішення проблеми, призначене для вдосконалення використовуваної техніки, виготовлюваної продукції, існуючих способів контролю, спостереження і дослідження, чинної техніки безпеки, а також для підвищення ефективності виробництва.

Ноу-хау – це не захищені охоронними документами та не повністю оприлюднені знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках, при виготовленні та реалізації товарів (послуг), забезпечуючи тим самим певні переваги їх власнику.

Комерційна таємниця – це перелік виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, яка не є державною таємницею і розголошення якої може завдати шкоди інтересам тільки одного конкретного підприємства.

7.2. Поняття нематеріальних активів та особливості їх обліку

Нематеріальні активи – відносини, які виникають внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності та їх використання у виробничо-господарській діяльності підприємства для отримання доходу.

Бухгалтерський облік нематеріальних активів здійснюється щодо кожного об'єкта за такими групами:

- права користування природними ресурсами (права користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

- права користування майном (земельною ділянкою, будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торговельні марки, фірмові назви тощо);
- права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, Захист від недобросовісної конкуренції тощо);
- авторські та суміжні з ними права (права на літературні та музичні твори, програми для електронно-обчислювальних машин, бази даних тощо);
- незавершені капітальні інвестиції в нематеріальні активи, які представляють собою капітальні інвестиції в їх придбання, створення і модернізацію, використання яких за призначенням на дату складення балансу не відбулося;
- інші нематеріальні активи (права на запровадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

7.3. Оцінка нематеріальних активів підприємства

Придбаний підприємством нематеріальний актив відображається в його балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки (застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, систем, приладів, процесів, продуктів або послуг до початку їхнього серійного виробництва чи використання), слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану придатності для реалізації або використання;
- можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;

– інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торговельних марок (товарних знаків).

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Первісна вартість придбаного нематеріального активу (Фп(НА)п) складається з ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок) (Цнл), мита (М), непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню (НП), та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням та доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням (Він), тобто визначається за формулою (7.1). Витрати на сплату відсотків за кредит (Вк) не включаються до первісної вартості нематеріальних активів, придбаних повністю або частково за рахунок кредиту банку.

$$\Phi_{п(НА)п} = Ц_{НА} + М + НП + В_{ін} - В_{к}.$$

Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість з включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду.

Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в обмін (або частковий обмін) на неподібний об'єкт, дорівнює справедливій вартості переданого нематеріального активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана (отримана) під час обміну.

Первісною вартістю безоплатно отриманих нематеріальних активів є їх справедлива вартість на дату отримання, з урахуванням витрат, які виникають внаслідок його придбання (форм. 7.1).

Первісна вартість створеного підприємством нематеріального активу (Фп(НА)_с), включає прямі витрати на оплату праці ($V_{оп}$), прямі матеріальні витрати ($V_{пм}$), інші витрати, безпосередньо пов'язані із створенням цього нематеріального активу та приведенням його до стану придатності для використання за призначенням (оплата реєстрації юридичного права, амортизація патентів, ліцензій тощо) ($V_{ін}$), тобто визначається за формулою (7.2). Первісна вартість нематеріальних активів збільшується на суму витрат, пов'язаних з їх удосконаленням, розширенням їх можливостей та продовженням терміну використання ($V_{уд}$), що сприяє збільшенню очікуваних майбутніх економічних вигод.

$$\Phi_{п(НА)с} = V_{оп} + V_{пм} + V_{ін} + V_{уд}$$

Витрати на підтримання об'єкта в придатному для використання стані та одержання визначеного розміру майбутніх економічних вигод від його використання включаються до складу витрат звітного періоду.

Підприємство може здійснювати переоцінку за справедливою вартістю на дату балансу тих нематеріальних активів, щодо яких існує активний ринок (тобто предмети, що продаються і купуються на цьому ринку, є однорідними; у будь-який час на них можна знайти зацікавлених продавців і покупців; інформація про ринкові-ціни є загальнодоступною). У разі переоцінки окремого об'єкта нематеріального активу слід переоцінювати всі інші активи групи, до якої належить цей нематеріальний актив (крім тих, щодо яких не існує

активного ринку). Якщо підприємством проведена переоцінка об'єктів групи нематеріальних активів, то надалі вони підлягають щорічній переоцінці.

Переоцінена первісна вартість нематеріального активу ($\Phi_{по}(НА)$) визначається як добуток відповідно первісної вартості ($\Phi_{п}(НА)$) та індексу переоцінки ($I_{по}$) за формулою (7.3):

$$\Phi_{по}(НА) = \Phi_{п}(НА) \times I_{по}.$$

Індекс переоцінки ($I_{по}$) визначається діленням справедливої вартості переоцінюваного нематеріального об'єкта ($\Phi_{спр}(НА)$) на його залишкову вартість ($\Phi_{з}(НА)$) за формулою (7.4):

$$I_{по} = \frac{\Phi_{спр}(НА)}{\Phi_{з}(НА)}.$$

Якщо залишкова вартість об'єкта нематеріальних активів дорівнює нулю, то його переоцінена залишкова вартість визначається додаванням справедливої вартості цього об'єкта до його первісної (переоціненої) вартості без зміни суми накопиченої амортизації об'єкта.

7.4. Методи і способи оцінки нематеріальних активів підприємства

Необхідність в оцінці інтелектуальної власності та нематеріальних активів виникає за таких умов:

- у разі купівлі-продажу ліцензій;
- при укладанні договорів на передачу ноу-хау;
- під час передачі прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного фонду підприємств;
- при укладанні договорів про спільну діяльність;
- якщо необхідно визначити збитки внаслідок несанкціонованого використання інтелектуальної власності при недобросовісній конкуренції;
- коли встановлюється обґрунтована ринкова вартість підприємства з метою купівлі-продажу майна;
- при отриманні кредитів під заставу;
- під час визначення бази для оподаткування;

- при страхуванні майна;
- при визначенні вартості паїв учасників під час реорганізації чи ліквідації підприємства.

Крім ринкової, визначаються інші види вартості, основними з яких, згідно з міжнародними стандартами, є:

- 1) споживча;
- 2) інвестиційна;
- 3) вартість відтворення об'єкта;
- 4) вартість заміщення;
- 5) страхова вартість;
- 6) вартість для цілей оподаткування майна юридичних та фізичних осіб;
- 7) ліквідаційна вартість.

Оскільки нематеріальні активи неоднорідні за своїм складом, характером використання чи експлуатації у процесі виробництва та мають різний ступінь впливу на фінансовий стан і результати господарської діяльності підприємства, для їх оцінки неможливо використати традиційні підходи, застосовувані щодо рухомого та нерухомого майна.

Відповідно до міжнародних стандартів оцінки нематеріальних активів зазвичай використовують три основні підходи:

- 1) витратний;
- 2) ринковий;
- 3) прибутковий.

Кожен з цих підходів передбачає застосування ряду методів, які дають різні значення вартості оцінюваного об'єкта. Тому в процесі практичної оцінки вартості нематеріальних активів застосовується порівняльний аналіз використаних методів, виявляються їх переваги та недоліки, здійснюється узгодження вартості і, таким чином, більш обґрунтовано встановлюється ціна об'єкта.

Витратний підхід ґрунтується на вивченні можливостей інвестора щодо придбання нематеріального об'єкта. Під час застосування цього підходу приймається за аксіому таке: покупець не заплатить за нематеріальний актив більшу суму, ніж та, за яку він може купити аналогічний за своїми споживчими властивостями об'єкт без істотних затримок. Цей метод дає об'єктивні результати, коли є можливість точно оцінити величини витрат на створення аналогічного об'єкта інтелектуальної власності та його зносу за обов'язкової умови відносної рівноваги попиту і пропозиції на ринку.

Ринковий підхід дає досить об'єктивну характеристику вартості об'єкта інтелектуальної власності за умов достатньої насиченості ринку. При цьому застосовується метод прямого порівняльного аналізу продажів. Він містить декілька етапів: спочатку відбувається збір інформації про об'єкти інтелектуальної власності, які були продані на відповідному ринку, потім вносяться корективи щодо можливих відмінностей між оцінюваним об'єктом та об'єктом, використовуваним для порівняння. Тобто цей метод ґрунтується на принципі заміщення.

Прибутковий підхід ґрунтується на припущенні, що інвестор, який купує об'єкт інтелектуальної власності, обов'язково розраховує на майбутній прибуток, тобто вартість оцінюваного об'єкта визначається його здатністю приносити прибуток.

Оцінка інтелектуальної власності за цим методом представляє собою виявлення залежності поточної вартості інтелектуальної власності від вартості всіх майбутніх прибутків, які можна одержати при її використанні. Майбутні вигоди від використання інтелектуальної власності визначаються – методом дисконтування кожної майбутньої вигоди з відповідною нормою віддачі або методом капіталізації прибутків із застосуванням коефіцієнта капіталізації, який відображає послідовність отримання прибутків, зміну вартості інтелектуальної власності та прибутку, а також норму віддачі капіталовкладень. Іншими словами, інвестор купує інтелектуальну власність, яка приносить

прибуток сьогодні, в обмін на право одержувати майбутні прибутки від експлуатації цієї власності та її продажу.

7.5. Амортизація нематеріальних активів

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їх корисного використання, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше 20 років.

Під час розрахунку амортизованої вартості ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

- коли існує безвідмовне зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;
- коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання об'єкта.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядаються в кінці звітнього року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод.

Лекція 8. Оборотні кошти підприємства

8.1. Поняття, склад і структура оборотних коштів підприємства, джерела їх формування.

8.2. Особливості нормування оборотних коштів на підприємстві.

8.3. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства.

8.1. Поняття, склад і структура оборотних коштів підприємства, джерела їх формування

Для нормального функціонування підприємству необхідно скорочувати час перетворення коштів, що знаходяться в запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості на грошові кошти на розрахунковому рахунку. Зусилля щодо зменшення періоду обігу оборотних коштів (за умов зацікавленості підприємства в продовженні строку сплати кредиторської заборгованості) можуть обернутися зведенням його фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням на від'ємну величину, коли в підприємства залишиться більше коштів, ніж їх потрібно для безперервної роботи.

В цьому разі необхідно визначитися з поняттям оборотних коштів підприємства. Отже, під оборотними коштами слід розуміти предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу, як правило, менше за 365 днів. Оборотні кошти постійно знаходяться в безупинному русі і утворюють сукупність виробничих оборотних фондів і фондів обігу.

Відтак, оборотні кошти можна класифікувати за сферами обігу. Виробничі оборотні фонди – це предмети праці, які споживаються протягом одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на виготовлену продукцію. Вони обслуговують процес виробництва. Фонди обігу – це засоби

підприємства, залучені до обслуговування процесу обігу товарів (зокрема, готова продукція).

Виходячи з наведених визначень, основним призначенням оборотних коштів є забезпечення безперервності і ритмічності виробництва.

За призначенням у виробничому процесі (за елементами) оборотні кошти можна класифікувати в такі групи:

1) Виробничі запаси – сировина, допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонту устаткування, швидкозношувані малоцінні предмети, а також інші предмети, використовувані в процесі виробництва.

Виробничий запас формується у транспортних, складських (підготовчих та поточних) і страхових запасах.

2) Засоби у витратах на виробництво включають незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів.

Незавершене виробництво – предмети праці, які знаходяться у виробництві на різних стадіях обробки в підрозділах підприємства, тобто це продукція (роботи), яка не пройшла усіх передбачених технологічним процесом стадій, а також вироби, які не укомплектовані чи не пройшли випробування і технічного приймання.

Напівфабрикати власного виробництва – предмети праці, обробка яких цілком завершена в одному з підрозділів підприємства, але вони підлягають подальшій обробці в інших підрозділах підприємства, зокрема литтю, куванню, штампуванню тощо.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, здійснені в звітному періоді, але віднесені до наступного періоду, зокрема, витрати на підготовку й освоєння нової продукції, раціоналізаторство і винахідництво, а також інші витрати в даному періоді, які будуть включені в собівартість продукції в наступному звітному періоді.

3) Готова продукція – це виготовлена кінцева продукція, яка пройшла випробування і приймання, повністю укомплектована відповідно до договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і вимогам. До цієї групи оборотних коштів відносять готову продукцію на складі підприємства, а також відвантажену, але ще не оплачену продукцію.

4) Грошові кошти і розрахунки (засоби розрахунку) включають дебіторську заборгованість перед підприємством, дохідні активи (від вкладень в цінні папери), а також грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті.

Дохідні активи – це короткострокові (на термін не більше 1 року) вкладення підприємства в цінні папери (ринкові високоліквідні цінні папери), а також надані іншим господарюючим суб'єктам позики.

Грошові кошти та їх еквіваленти – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валюті. Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, слід виключати зі складу оборотних активів та відображати як необоротні активи.

За джерелами фінансування (джерелами формування) оборотні кошти розділяють на власні, залучені та прирівнювані до власних. Джерелами власних оборотних коштів є:

- установчий капітал,
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- резервні фонди;
- фонди накопичення;
- цільове фінансування і надходження;
- орендні зобов'язання;

- нерозподілений прибуток;
- амортизаційні відрахування.

Джерелами залучених (довгострокових і короткострокових) оборотних коштів є:

- довгострокові кредити;
- довгострокові запозичення;
- довгострокова оренда основних фондів;
- короткострокові кредити;
- короткострокові запозичення;
- аванси покупців і замовників;
- кредиторська заборгованість.

Джерелами прирівнюваних до власних оборотних коштів є:

- заборгованість підприємства перед працівниками по заробітній платі;
- заборгованість бюджету з відрахувань від заробітної плати.

8.2. Особливості нормування оборотних коштів на підприємстві

Нормативи оборотних коштів – норми витрат, які встановлюються за видами оборотних коштів у вартісному вираженні.

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів (правил), основними з яких є:

- прогресивність;
- динамічність;
- технологічна й економічна обґрунтованість;
- економічність (забезпечення зниження норм витрат).

Отже, як було зазначено, потреба в оборотних коштах визначається їх нормуванням. Нормуванню підлягають оборотні кошти у:

- виробничих запасах (Нвз);
- незавершеному виробництві (Ннв);
- витратах майбутніх періодів (НВмп);
- залишках готової продукції (Нзт).

Загальна сума окремих нормативів утворює сукупний норматив оборотних коштів підприємства (H_{OB}), який визначається за формулою (8.1):

$$H_{OB} = H_{B3} + H_{NB} + H_{BMP} + H_{3TP}$$

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах визначається шляхом множення середньодобового споживання матеріалів у вартісному вираженні (V_{DOB}) на норму їх запасу в днях (T_{3AP}), тобто за формулою (8.2):

$$H_{B3} = V_{DOB} \cdot T_{3AP}, \text{ грн.}$$

Норма запасу в днях залежить від виду виробничого запасу.

Розрізняють транспортний, підготовчий, поточний та страховий запаси.

Транспортний запас для виробництва формується виходячи з дня оплати рахунка постачальника до прибуття вантажу на склад.

Підготовчий запас створюється в тих випадках, коли певний вид сировини чи матеріалів потребує попередньої підготовки і витримки перш, ніж бути використаним у виробництві (час природних процесів, наприклад, сушіння, ферментація тощо).

Поточний запас створюється для забезпечення потреби в матеріалах і сировині між двома суміжними постачаннями.

Страховий запас створюється в тих випадках, коли відбуваються часті зміни інтервалів постачань, які залежать від конкретних умов роботи підприємства.

Отже, норма виробничих запасів обчислюється:

- для транспортного запасу вона дорівнює тривалості періоду від укладання договору або оплати рахунку постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;

- для підготовчого запасу вона дорівнює часу, необхідному для приймання, складування і підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів;

- для поточного запасу вона дорівнює половині, інтервалу між суміжними постачаннями;

– для страхового (резервного, гарантійного) запасу вона дорівнює середньому відхиленню фактичних строків постачання від передбачених договором.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві (Ннв) визначається за формулою (8.3):

$$N_{нв} = V_{тл} \cdot T_{ц} \cdot k_{нв}, \text{ грн.}$$

де $V_{тл}$ – середньоденний випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю, грн на день;

$T_{ц}$ – середня тривалість виробничого циклу, в днях; $k_{нв}$ – коефіцієнт наростання витрат, який характеризує відношення собівартості продукції в незавершеному виробництві до собівартості готової продукції (ступінь готовності виробу) і визначається за формулою (8.4):

$$k_{нв} = \frac{C_{м} + 0,5C_{д}}{C_{вп}}, \text{ частка одиниці,}$$

де $C_{м}$ – частка матеріальних витрат в собівартості продукції (витрати на сировину, основні матеріали тощо), грн;

$C_{д}$ – решта супутніх витрат на виготовлення виробу, грн;

$C_{вп}$ – виробнича собівартість виробу, грн.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів (Нвмп) визначається за формулою (8.5):

$$N_{вмп} = Z_{вмп} + V_{мл} - C_{мп}, \text{ грн.}$$

де $Z_{вмп}$ – залишки витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, грн;

$V_{мл}$ – витрати майбутніх періодів впродовж планового періоду, грн;

$C_{мп}$ – сума погашення витрат майбутніх періодів за рахунок собівартості, грн.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції (Нзт) визначається як добуток вартості середньоденного випуску готових виробів у

вартісному вираженні (Вт) та норми їх запасу на складі у днях (Тскл), тобто за формулою (8.6):

$$N_{згп} = B_{тп} \cdot T_{скл} \cdot \text{грн.}$$

Норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації (комплектування, пакування, відвантаження, оформлення платіжних документів). Слід також зауважити, що грошові кошти підприємства та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті не нормуються.

8.3. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства

Підприємство зацікавлене в продовженні строку виконання власних зовнішніх зобов'язань, що може обернутися для нього зведенням фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням на від'ємну величину, коли в підприємства залишається навіть більше грошових фондів, ніж ТУ потрібно для безперервної роботи.

Величину фінансово-експлуатаційних потреб ототожнюють з потребою в оборотних коштах і визначають як різницю між сумою коштів, вкладених у запаси сировини, готової продукції, дебіторську заборгованість та кредиторською заборгованістю.

Одним із способів визначення фінансово-експлуатаційних потреб підприємства (ФЕП) є їх вираження у відсотках ($\gamma_{ФЕП}$) до виручки від реалізації (РП) за формулою (8.7):

$$\gamma_{ФЕП} = \frac{ФЕП}{РП} \cdot 100\%, \%$$

Якщо результат розрахунків, скажімо, дорівнює 50%, це означає, що нестача оборотних коштів підприємства еквівалентна половині його річної Виручки; 180 днів на рік підприємство працює тільки на те, щоб покрити свої фінансово-експлуатаційні потреби.

Для успішної роботи підприємства велике значення має швидкість обігу оборотних коштів. Для характеристики ефективності використання оборотних коштів на підприємстві застосовують такі показники:

1. Коефіцієнт оборотності обігових коштів (К_{об}) характеризує кількість оборотів оборотних коштів за визначений період і розраховується за формулою (8.8):

$$k_{об} = \frac{РП}{ОЗ_{ср}}, \text{ кількість оборотів,}$$

де РП - обсяг реалізованої продукції, грн;

ОЗ_{ср} – середній залишок оборотних коштів у визначеному періоді, грн.

Середній залишок оборотних коштів визначається як середньозважена величина суми оборотних коштів на початок і на кінець звітного періоду. На практиці для обчислення середніх залишків оборотних коштів підприємства зазвичай використовують зведений баланс підприємства за визначений період.

2. Зворотним до коефіцієнта оборотності обігових коштів є коефіцієнт закріплення оборотних коштів (к_з), який показує частку оборотних коштів у кожній грошовій одиниці реалізованої продукції і визначається за формулою (8.9):

$$k_з = \frac{ОЗ_{ср}}{РП} = \frac{1}{k_{об}}, \text{ частка одиниці.}$$

3. Швидкість або тривалість одного обороту обігових коштів в днях (Т_{об}) визначається як відношення кількості днів в аналізованому періоді (Т_к) до коефіцієнта оборотності (к_{об}) за формулою (8.10):

$$T_{об} = \frac{T_к}{k_{об}}, \text{ днів.}$$

Показники оцінки ефективності використання оборотних коштів можна розраховувати за всією сукупністю оборотних коштів і за їх окремими елементами.

Слід усвідомити, що прискорення оборотності коштів супроводжується додатковим залученням засобів в оборот. Уповільнення оборотності супроводжується відволіканням засобів з господарського обороту, їх більш

тривалим осіданням у виробничих запасах, незавершеному виробництві, готовій продукції.

Лекція 9. Інвестиційні ресурси підприємства

9.1. Поняття інвестиційних ресурсів, їх види класифікація.

9.2. Джерела фінансування інвестицій.

9.3. Інвестиційний цикл, його складові елементи.

9.4. Поняття, види і стадії інвестиційних проектів.

9.1. Поняття інвестиційних ресурсів, їх види класифікація

Навіть найкраща інноваційна ідея не приносить користі без її уречевлення. Впровадження інновацій супроводжується значними витратами трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів, на придбання і оплату яких потрібен певний капітал, тобто визначені інвестиційні ресурси. Інвестиційними ресурсами називають всі види майнових та інтелектуальних цінностей (у вартісному відтворенні), які потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності. В результаті їх використання мають утворюватися доходні, прибуткові потоки, досягатися намічені ефекти.

Інвестиції – тимчасове відмовлення економічного суб'єкта від споживання наявних у його розпорядженні ресурсів (капіталу) і використання цих ресурсів для збільшення в майбутньому свого добробуту. Сам же процес вкладення ресурсів називається інвестуванням.

Під реальними інвестиціями слід розуміти вкладення капіталу у виробництво для оновлення існуючих і створення нових виробничих потужностей. Такі інвестиції в практиці вітчизняного товаровиробництва називають капіталовкладеннями.

Більш детально зупинимося на реальних (виробничих) інвестиціях, оскільки саме вони розкривають інвестиційні потреби підприємства. До них слід віднести:

- безпосередні інвестиції;
- супутні інвестиції;
- інвестиції в науково-дослідні роботи.

Безпосередні інвестиції – інвестиції в основні виробничі засоби (матеріальні і нематеріальні активи) та обігові засоби.

Інвестиції в основний капітал передбачають:

- придбання (виготовлення) нового обладнання та устаткування, в тому числі витрати на його доставку, монтаж і налагодження;
- модернізацію існуючого обладнання;
- будівництво й реконструкцію будівель і споруд;
- технічне переозброєння щодо придбання нових технологічних пристроїв, які забезпечують роботу обладнання;
- нове технологічне оснащення діючого обладнання. Інвестиції в оборотні засоби передбачають забезпечення:
 - нових і додаткових запасів основних і допоміжних матеріалів;
 - нових і додаткових запасів готової продукції;
 - збільшення рахунків дебіторів (боржників).

Інвестиції в нематеріальні активи передбачають придбання нової технології (патенту чи ліцензії) чи торговельної марки (бренду).

Супутні інвестиції – вкладення капіталу в об'єкти, територіально і функціонально пов'язані з цільовим виробничим об'єктом (мережі електропередач, каналізації, вкладення в охорону навколишнього середовища, соціальну інфраструктуру тощо).

Інвестиції в науково-дослідні роботи забезпечують і супроводжують інвестиційний проект, тобто це матеріальні кошти, необхідні для проведення передпроектних досліджень, а також оборотні засоби для забезпечення поточної діяльності науково-дослідної організації, яка працює за замовленням підприємства.

Прямими іноземними інвестиціями називають закордонні вкладення капіталу, що за величиною становлять не менше 10% вартості певного інвестиційного проекту.

Портфельні інвестиції – закордонні інвестиції, менші 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту.

9.2. Джерела фінансування інвестицій

Принципово всі джерела фінансових ресурсів підприємства можна представити у вигляді такого переліку:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви;
- запозичені фінансові кошти;
- залучені фінансові кошти, отримані від продажу акцій, паїв трудового колективу;
- грошові кошти, централізовані об'єднаннями підприємств;
- засоби позабюджетних фондів;
- кошти державного бюджету;
- кошти іноземних інвесторів.

Всі залучені для здійснення інвестиційного проекту кошти мають вартість. Це пояснює той факт, що за використання всіх фінансових ресурсів незалежно від джерела їх отримання необхідно платити.

9.3. Інвестиційний цикл, його складові елементи

Інвестиційний цикл представляє собою період часу від моменту впровадження інновації у виробництво (початок капіталовкладень) до її ліквідації (дезінвестування). Схематичне представлення інвестиційного циклу наведено на рис. 9.1.

Відрізок K_0K_1 характеризує процес інвестування в активну дифузю інновації.

Відрізок K_1K_2 характеризує скорочення інвестування при втраті цінності інновації.

Відрізок K_2K_3 відповідає дезінвестуванню капіталовкладень через втрату споживчої вартості інновацією.

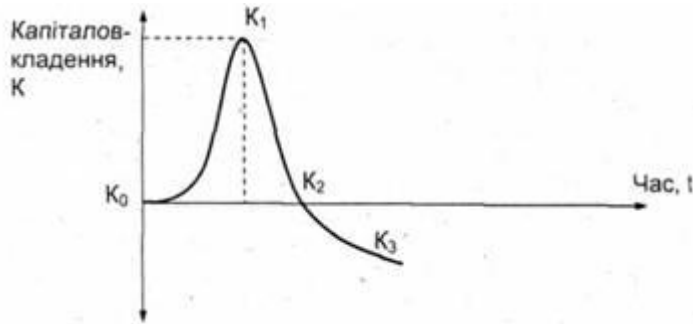


Рис. 9.1. Складові елементи інвестиційного циклу

Для сучасних вітчизняних виробництв характерні тенденції постійно зростаючої фондомісткості як наслідок науково-технічного прогресу (НТП) і зростаючої ролі довгострокового фактора в розвитку виробництва. Підприємство для успішного функціонування й укріплення своїх позицій на ринку постійно вкладає капітал, тобто постійно здійснює капіталовкладення, які представляють собою витрати на будівництво, розширення, реконструкцію підприємства, технічне переозброєння діючого виробництва, його модернізацію і оновлення з метою досягнення конкретного ефекту.

Інвестиційний проект – програма заходів, пов'язаних зі здійсненням капітальних вкладень з метою їхнього наступного відшкодування й одержання прибутку.

Інвестиційний процес – розгорнута в часі реалізація інвестиційного проекту. Його початком є ухвалення рішення про інвестиції, а закінченням – досягнення поставленої мети або вимушене припинення здійснення проекту.

9.4. Поняття, види і стадії інвестиційних проектів

Практика проектного аналізу дає можливість узагальнити досвід розробки інвестиційних проектів і класифікувати їх відповідно до функціональних заходів, які потребують значних капіталовкладень для їх здійснення.

До основних видів інвестиційних проектів відносять:

1) заміну застарілого обладнання як процесу забезпечення існуючої підприємницької діяльності в незмінних масштабах;

2) заміну застарілого обладнання для зменшення поточних виробничих витрат;

3) зростання випуску продукції (розширення ринку послуг);

4) розширення підприємства за рахунок випуску нової продукції (послуг);

5) проекти, які мають екологічне навантаження тощо.

Будь-який інвестиційний проект включає в ході його здійснення такі етапи:

– формулювання мети інвестиційного проекту; . розробку (підготовку) проекту;

– експертизу інвестиційного проекту;

– здійснення проекту;

– оцінку результатів проекту.

Інвестиційний проект припускає планування трьох основних грошових потоків:

– потоку інвестицій;

– потоку поточних (операційних) платежів;

– потоку надходжень.

Ані потік поточних платежів, ані потік надходжень не можуть бути сплановані цілком точно, оскільки немає і не може бути повної визначеності відносно майбутнього стану ринку. Ціни й обсяги реалізованої продукції, ціни на сировину і матеріали та інші грошово-вартісні параметри середовища за фактом їх здійснення в майбутньому можуть надто відрізнитися з передбачуваними плановими значеннями, що оцінюються з позицій сьогодення.

Непереборна інформаційна невизначеність обумовлює непереборний ризик прийняття інвестиційних рішень. Завжди залишається ймовірність того, що проект, визнаний доцільним для його здійснення, виявиться de-facto збитковим, оскільки досягнуті в ході інвестиційного процесу значення параметрів відхилилися від планових, або деякі фактори взагалі не були

враховані. Інвестор ніколи не буде мати у своєму розпорядженні всеосяжну оцінку ризику, тому що число розмаїть зовнішнього середовища завжди перевищує управлінські можливості особи, що приймає рішення, і обов'язково знайдеться неочікуваний сценарій розвитку подій (наприклад, форс-мажор), що, будучи неврахованим у проекті, може відбутися і зірвати перебіг інвестиційного процесу. У той же час інвестор зобов'язаний докласти зусиль щодо підвищення рівня своєї інформованості і намагатися вимірювати ризикованість своїх інвестиційних рішень як на стадії розробки проекту, так і в ході його здійснення.

Лекція 10. Інноваційні процеси на підприємстві

10.1. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування.

10.2. Види і напрямки інноваційної діяльності.

10.3. Інноваційні цикли на підприємстві.

10.4. Інноваційний потенціал підприємства і показники його оцінки.

10.5. Інноваційний проект: поняття, етапи здійснення, оцінка ефективності з урахуванням ступеня ризику.

10.1. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування

Здійснення успішного підприємництва чи окремих бізнес-процесів на сьогоdnішньому етапі функціонування вітчизняних підприємств неможливе без розробки і впровадження новацій в процеси виробництва, управління, планування господарської діяльності тощо. Тому цілком справедливим є висновок відносно до безпосередньої залежності ефективності підприємства від результатів науково-технічного прогресу (НТП). А як відомо, всі досягнення НТП ґрунтуються на інноваційній діяльності.

Правове регулювання інноваційної діяльності на підприємстві регламентоване Господарським кодексом України (глава 34). Так, відповідно до ст.325 ГКУ під інноваційною діяльністю у сфері господарювання слід розуміти діяльність учасників господарських відносин, що здійснюється на основі реалізації інвестицій з метою виконання довгострокових науково-технічних програм з тривалими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво та інші сфери суспільного життя.

Формами інвестування інноваційної діяльності є:

– державне (комунальне) інвестування, що здійснюється органами державної влади або органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетних коштів та інших коштів відповідно до закону;

– комерційне інвестування, що здійснюється суб'єктами господарювання за рахунок власних або позикових коштів з метою розвитку бази підприємництва;

- соціальне інвестування, що здійснюється в об'єкти соціальної сфери та інших невиробничих сфер;
- іноземне інвестування, що здійснюється іноземними юридичними особами або іноземцями, а також іншими державами;
- спільне інвестування, що здійснюється суб'єктами України разом з іноземними юридичними особами чи іноземцями.

10.2. Види і напрямки інноваційної діяльності

Інноваційна діяльність передбачає інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій.

В п.2 ст.327 ГКУ визначено такі напрямки інноваційної діяльності, як:

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій;
- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для поліпшення соціального й екологічного стану;
- технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, здійснювані вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Разом з тим слід зауважити, що інвестування відтворення основних фондів і приросту матеріально-виробничих запасів здійснюється як капітальні вкладення.

10.3. Інноваційні цикли і показники дифузії на підприємстві

Відповідно до прийнятих міжнародних стандартів інновація визначається як кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового чи удосконаленого продукту, упровадженого на ринку, нового чи удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній

діяльності, або в новому підході до надання соціальних послуг. Поряд з терміном «інновація» у вітчизняній літературі використовуються такі терміни як «нововведення», «новація».

Багатьма фахівцями ці поняття нерідко ототожнюються. Але, на наш погляд, поняття інновація, нововведення і новація варто розмежовувати. Нововведенням може бути будь-який винахід, спосіб, порядок, метод, запропоновані їх розробниками. Якщо це нововведення використовується (навіть в обмеженому масштабі), воно стає новацією. А вже якщо новація одержала значне поширення, вона здобуває нову якість і стає інновацією.

Особливу роль в діяльності підприємства відіграють технологічні інновації, оскільки вони створюють базу для оновлення всіх виробничо-господарських процесів.

Під технологічними інноваціями слід розуміти матеріалізацію нових ідей і знань, відкриттів, винаходів і науково-технічних розробок у процесі виробництва з метою їхньої комерційної реалізації для задоволення вибагливих потреб споживачів.

Слід зазначити, що комерціалізація інновацій можлива лише в тому випадку, коли інновації виступають як товар на ринку. У випадку, коли інновації не мають товарної форми (нова техніка і технологія створюється для використання у виробничому циклі підприємства), комерціалізація є лише потенційною їх властивістю і може бути реалізована в перспективі. Швидка комерціалізація інновацій унеможлиблюється в зв'язку з недостатньою ефективністю нової техніки і технології в існуючих економічних умовах. Життєвий цикл інновації обумовлений періодом від її зародження до заміни більш ефективним продуктом чи процесом і в значній мірі залежить від швидкості її дифузії.

Дифузія інновації – процес поширення нововведення в нових умовах чи сферах застосування. У результаті дифузії зростає число виробників і споживачів, змінюються їхні якісні характеристики. У реальних інноваційних

процесах швидкість дифузії залежить від ряду факторів, у тому числі від форми прийняття рішення, способу передачі інформації, властивостей самого нововведення, сприйнятливості до нововведень суб'єктів соціально-економічної системи.

10.4. Інноваційний потенціал підприємства і показники його оцінки

Відтак, кожне підприємство повинно прагнути до формування відповідного інноваційного потенціалу, під яким розуміють здатність підприємства забезпечувати виробничі процеси новими технікою, технологією та спроможністю випускати нові товари (послуги). Отже, інноваційний потенціал – сукупність науково-технологічних, виробничих, фінансово-економічних, соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки. Для постійного відновлення інноваційного потенціалу слід здійснювати безперервний моніторинг інноваційної діяльності як в межах підприємства, так і на рівні галузі, регіону, країни тощо.

Моніторинг інноваційної діяльності - систематичний збір, обробка та аналіз інформації про перебіг інноваційних процесів, практичні наслідки заходів щодо стимулювання і регулювання інноваційної діяльності в країні (регіоні, галузі, на підприємстві), результати реалізації пріоритетних напрямів інноваційної діяльності.

Узагальнена інформація про хід реалізації пріоритетних напрямів інноваційного розвитку України щорічно до 1 квітня подається Кабінетом Міністрів України до Верховної Ради України і містить такі показники:

- обсяг інноваційних капіталовкладень відносно до річного рівня амортизаційних відрахувань;
- розмір доходу від інноваційних капіталовкладень за рік відносно до обсягу інноваційних капіталовкладень;
- розмір сукупного фінансування розвитку науки і техніки відносно до річного рівня ВВП;

- обсяг продажу новоствореної продукції за рік відносно до річного загального обсягу продажів товарів (послуг);
- кількість винаходів на 1 мільйон населення;
- кількість впроваджених за рік винаходів відносно до їх загальної кількості.

Оцінка інноваційного потенціалу є надзвичайно складною проблемою, оскільки на практиці важко достовірно оцінити перспективність інноваційних ідей та спрогнозувати інтенсивність їх впровадження у виробництво. Крім того, проблема поглиблюється через складний механізм розрахунку доцільності втілення тієї чи іншої інноваційної ідеї. Але на сучасному етапі розвитку економічної науки існують достатньо результативні методики оцінки перспективності здійснення інноваційних проектів, які власне і викладені в наступному параграфі.

10.5. Інноваційний проект: поняття, етапи здійснення, оцінка ефективності з урахуванням ступеня ризику

Успішний розвиток підприємства пов'язаний з рішенням проблем підвищення його конкурентоспроможності, а саме:

- поліпшення якісного стану сировинної бази;
- розширення виробничої сфери діяльності;
- скорочення витрат на всіх ланках виробничого процесу.

Рішення цих проблем взаємопов'язано з інноваційною діяльністю підприємства.

Аналіз зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємства показує, що існує ряд факторів, які впливають на підвищення виробничих витрат. До таких факторів відносять погіршення якості ресурсної бази, зростаючі вимоги до екологічної безпеки, а також діючу систему обліку витрат. Найвпливовішим з них є незадовільна (недостатня) забезпеченість ресурсами. У зв'язку з цим перед кожним підприємством виникає завдання щодо якісного забезпечення приросту запасів та ефективного їх використання. Вирішення

такого завдання знаходиться у площині НТП, зокрема в проведенні прикладних дослідно-розвідницьких робіт.

Іншим вирішальним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємства є збільшення частки ринку збуту продукції. Ця проблема звужується, якщо воно використовує інновації, які скорочують виробничі витрати за монопродуктовими бізнес-лініями, а також інновації в сфері маркетингу і збуту.

Аналіз науково-технічної діяльності провідних підприємств показує, що в результаті їх інтеграції створюється ряд переваг для проведення досліджень і розробок.

По-перше, більшість «істотних» інновацій, що приводять до скорочення виробничих витрат чи збільшення обсягу продажів, вимагають, як правило, проведення комплексу науково-дослідних робіт, іноді навіть фундаментальних досліджень, які супроводжуються значними фінансовими ризиками і значними інвестиціями.

По-друге, основною проблемою підвищення технологічного рівня підприємства за рахунок інноваційного фактора є проблема швидкого впровадження у виробництво науково-технічних досягнень.

По-третє, для рішення масштабних науково-технічних проблем на підприємстві необхідно володіти достатнім науково-технічним потенціалом, у тому числі кадровим, за умов вертикальної інтеграції, що сприяє встановленню тісних зв'язків науково-технічної сфери, виробництва і маркетингу.

Але, загальновідомо, що доцільність⁴ використання технологічних інновацій повинна підтверджуватися розрахунками їх економічної ефективності. Визначення ефективності інновацій здійснюється на всіх етапах їхнього створення і використання: на етапі здійснення науково-дослідних робіт (НДР), дослідно-конструкторських розробок (ДКР), в період виготовлення зразків, включаючи підготовку виробництва нових технічних засобів, а також в

процесі використання їх споживачем. На різних стадіях інноваційного процесу визначають потенційний, очікуваний, планований і фактичний ефекти. —

При створенні і впровадженні інновацій досягаються різні результати, які можна класифікувати в такий спосіб:

1. У науково-технічній сфері: відкриття нових явищ, закономірностей їхнього розвитку, виявлення можливостей використання в народному господарстві. Вони вимірюються кількістю інформації, що міститься в наукових звітах, дисертаціях, авторських свідоцтвах і патентах на відкриття та винаходи, в науково-технічних виданнях (журнали, монографії), державних стандартах на нову продукцію і технологічні процеси, кресленнях на нову продукцію тощо.

2. В інноваційній сфері:

– уречевлені результати: створення нових видів продукції, технологічних процесів, нових видів матеріалів і енергії, нових форм організації виробництва, праці й управління тощо;

– економічні результати: зростання продуктивності праці і випуску продукції, поліпшення якості продукції, підвищення фондівіддачі, зменшення собівартості продукції, збільшення прибутку і рентабельності;

– соціальні результати: поліпшення умов праці, підвищення кваліфікації працівників, зміна структури кадрів, підвищення рівня добробуту промислово-виробничого персоналу, поліпшення рівня життя тощо;

– екологічні результати: зменшення шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище, раціоналізація використання природних ресурсів тощо;

– політичні результати: зміцнення обороноздатності країни та її економічної незалежності.

З комерційної точки зору інноваційний проект можна розглядати як інвестиційний, спрямований на одержання прибутку. Незважаючи на те, що реалізація інноваційних заходів може здійснюватися як за рахунок капітальних вкладень, так і за рахунок експлуатаційних витрат, оцінку економічної

ефективності інновацій пропонується здійснювати виходячи із загальних принципів оцінки інвестиційних проектів з урахуванням деяких особливостей, властивих інноваційним проектам.

Інноваційний проект, як будь-яка фінансова операція, породжує грошові потоки. Грошовий потік інноваційного проекту представляє собою залежність від часу грошових надходжень і платежів при його реалізації. В кожному періоді значення грошового потоку характеризується грошовими надходженнями (результатами у вартісному вираженні), відтоком (розміром платежів) і сальдо (ефектом), яке визначається як різниця між надходженнями і відтоком грошових ресурсів. Грошові потоки утворюються в результаті здійснення інвестиційної, операційної (виробничої) і фінансової діяльності.

В інвестиційній діяльності капіталовкладення в нову техніку (технологію) і приріст оборотних коштів, пов'язаний з реалізацією інноваційного заходу, враховуються як негативні потоки. Аналогічно враховуються діючі основні фонди, залучені для реалізації заходу, і нематеріальні активи. В останньому випадку до складу інвестиційних витрат включаються первісні одноразові платежі (паушальні суми).

Як надходження із знаком "+" враховується в інвестиційній діяльності ліквідаційне сальдо устаткування, що вилучається за непотрібністю в році t чи наприкінці розрахункового періоду T . За ліквідаційне сальдо можна прийняти умовно-залишкову вартість ліквідованих основних фондів.

В операційній (виробничій) діяльності надходження утворюються за рахунок виручки від реалізації продукції, позареалізаційних доходів, нарахованих амортизаційних відрахувань, сум зносу нематеріальних активів, а також за рахунок реалізації інтелектуальної власності.

Ліквідаційна вартість оборотних фондів враховується в кінцевому році розрахункового періоду T із знаком "+" у частині тих товарно-матеріальних цінностей, що можуть бути використані на цьому ж підприємстві чи продані на сторону.

Відтоки готівки утворюються в операційній сфері діяльності за рахунок витрат на виробництво продукції, платежів і нарахувань, що входять до поточних витрат, податків і зборів з Прибутку. До відтоків грошей відносяться також платежі з оренди окремих об'єктів основних фондів, платежі роялті при ліцензуванні нових технологій, платежі при оплаті послуг ноу-хау чи за результатами науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДД КР).

Надходження реальних грошей у фінансовій сфері утворюються за рахунок власного капітану (реінвестованого прибутку, амортизаційних відрахувань, акцій тощо), короткострокових і довгострокових кредитів (позикових засобів), а відтоки – за рахунок заборгованості по кредитах, що погашається, і виплачуваних дивідендів.

Різниця між надходженнями коштів у кожному році розрахункового періоду T і всіма реальними виплатами у тому ж році в результаті інвестиційної й операційної (виробничої) діяльності, пов'язаної з реалізацією інноваційного заходу, утворює потік реальних грошей (ПРГ).

Різниця між надходженнями і відтоком коштів у кожному році розрахункового періоду T_v в результаті інвестиційної, операційної і фінансової діяльності, пов'язаної з реалізацією інноваційного заходу, утворює сальдо реальних грошей (СРГ).

Грошові потоки можуть обчислюватися в поточних, прогнозних чи дефляційних цінах у залежності від того, в яких цінах на кожному етапі обчислюються надходження і відтоки коштів.

Визначення економічної ефективності інновацій здійснюється з метою ухвалення рішення щодо впровадження перспективної інноваційної ідеї; вибору найкращого з можливих варіантів для включення у відповідні плани економічного розвитку підприємства та його підрозділів; оцінки фактичної ефективності використання інновації; оцінки впливу здійснюваного інноваційного заходу на результати діяльності учасників інноваційного процесу і розробки системи їхнього матеріального стимулювання.

Лекція 11. Витрати і ціни на продукцію

11.1. Поняття витрат, їх класифікація та роль.

11.2. Поняття собівартості продукції.

11.3. Поняття цін, їх види та функції, методи ціноутворення.

11.4. Вибір стратегії ціноутворення на підприємстві.

11.1. Поняття витрат, їх класифікація та роль.

Витрати – витрати звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені. Елементами витрат визнається сукупність їх економічно однорідних потоків.. Об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) коштів.

За місцем виникнення витрати на виробництво групуються за цехами, дільницями, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв. Слід нагадати, що залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на: основне, допоміжне і непромислове господарство. До основного виробництва належать цехи, дільниці, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції.

Допоміжне виробництво призначене для обслуговування цехів основного виробництва, виконання робіт з ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту устаткування, різними видами енергії, транспортними та іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, транспортні та інші підрозділи. До непромислового господарства належать: неза заводський транспорт, житлово-комунальне господарство та культурно-побутові заклади, підсобні

сільськогосподарські підприємства та інші структурні підрозділи, які не беруть участі у виробництві товарної продукції.

Усі витрати на виробництво включаються до собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг (у тому числі окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями) чи груп однорідних виробів.

Залежно від виду витрати класифікуються за економічними елементами та за статтями калькуляції. Під елементами витрат розуміють економічно однорідні види витрат. Витрати за статтями калькуляції - це витрати на окремі види виробів, а також витрати на основне і допоміжне виробництво.

За способами перенесення вартості на продукцію витрати поділяються на прямі та непрямі.

До прямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом окремих видів продукції (на сировину, основні матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо), які можуть бути безпосередньо включені до їх собівартості.

До непрямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати), що включаються до собівартості за допомогою спеціальних методів. Непрямі витрати утворюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають кілька елементів), які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат вони поділяються на умовно-змінні та умовно-постійні.

До умовно-змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням. До умовно-змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо

й енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції (робіт, послуг), з відрахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати.

Умовно-постійні – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До умовно-постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

За календарними періодами витрати на виробництво поділяються на поточні та одноразові. Поточні (тобто постійні) – звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша, ніж місяць. Одноразові (тобто однократні) – витрати, які здійснюються періодично (періодичність більша, ніж місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

Роль витрат при здійсненні економічних розрахунків полягає в такому:

- витрати утворюють нижню межу встановлюваної на виготовлену продукцію (товари, роботи, послуги) ціни;
- облік складових витрат дає змогу виділити найбільш значимі елементи і після здійснення техніко-економічного аналізу впливати на їх зменшення;
- аналіз витрат дає можливість товаровиробнику порівнювати власні витрати із середньогалузевими, а також з витратами конкуруючих підприємств;
- величина витрат визначає рівень рентабельності (прибутковості) виготовлення продукції (товарів, робіт, послуг);
- групування витрат за калькуляційними елементами і обчислення собівартості виробленої (реалізованої) продукції (товарів, робіт, послуг) є якісною характеристикою та узагальнюючим показником ефективності досліджуваного виробництва.

11.2. Поняття собівартості продукції

Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут. Витрати

на виробництво утворюють виробничу (заводську) собівартість, а витрати на виробництво і збут – повну собівартість промислової продукції.

Метою планування собівартості є економічно обґрунтоване визначення величини витрат, необхідних у планованому періоді для виробництва і збуту кожного виду та всієї промислової продукції підприємства, що відповідає вимогам щодо її якості. Розрахунки планової собівартості окремих виробів, товарної і валової продукції використовуються для визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів та виробництва в цілому, для внутрішньозаводського планування, а також для формування цін.

Планування собівартості продукції є складовою частиною планування діяльності промислового підприємства і представляє собою систему техніко-економічних розрахунків, які відображають величину (зміну величини) поточних витрат чи витрат; що склалися протягом усього промислового циклу.

Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, обчислення фактичної собівартості окремих видів та всієї продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів. Дані обліку витрат використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, визначення результатів діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому, фактичної ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення виробництва, для планово-економічних та аналітичних розрахунків. У зв'язку з цим слід забезпечити повне зіставлення планових та звітних даних щодо складу і класифікації витрат, об'єктів і одиниць калькулювання, методів розподілу витрат за плановими (звітними) періодами.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована

протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі

витрати.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі 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, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливу вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу загальновиробничих витрат включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й

медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);

- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;

- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;

- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);

- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;

- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

- інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, ділянок), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат встановлюються підприємством самостійно.

Відповідно до п.17 П(С)БО 16 витрати, пов'язані з операційною діяльністю, не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вони в свою чергу поділяються на:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

До адміністративних витрат відносяться загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством, зокрема:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);
- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;
- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема:

- витрати пакувальних матеріалів для упакування готової продукції на складах готової продукції;
- витрати на ремонт тари;
- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;
- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);
- витрати на передпродажну підготовку товарів;
- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

– витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона):

– витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

– витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

– витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

– витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

– інші витрати, пов'язані зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг).

До інших операційних витрат включаються:

– витрати на дослідження та розробки відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»;

– собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти;

– собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;

– сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

– втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

- втрати від знецінення запасів;
- нестачі й втрати від псування цінностей;
- визнані штрафи, пеня, неустойка;
- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;
- інші витрати операційної діяльності.

Класифікація витрат операційної діяльності за економічними елементами відбувається в такій послідовності:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні витрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

- сировини й основних матеріалів;
- купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;
- палива й енергії;
- будівельних матеріалів;
- запасних частин;
- тари й тарних матеріалів;
- допоміжних та інших матеріалів.

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «Матеріальні витрати».

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога,

компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються:

- відрахування на пенсійне забезпечення;
- відрахування на соціальне страхування;
- страхові внески на випадок безробіття;
- відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;
- відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу вищевказаних елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

До фінансових витрат відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу інших витрат включаються витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До таких витрат належать:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);

- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати звичайної діяльності.

Надзвичайні витрати включаються до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюються підприємством самостійно.

Класифікація витрат за елементами використовується при визначенні собівартості продукції в середньому по галузі, по промисловості, на окремих підприємствах незалежно від типу виробництва, номенклатури продукції, виробничої структури.

11.3. Поняття цін, їх види та функції

Ціна є грошовим вираженням вартості товару. Роль ціни полягає в тому, що вона повинна покривати витрати на виробництво товарів (послуг) і приносити товаровиробнику гарантований прибуток, забезпечуючи справедливий рівень рентабельності. Функції цін:

1) вимірювально-інформаційна функція полягає у вираженні в єдиній грошовій формі різних за своєю натуральною формою товарів (послуг).

Ціна є критеріальним орієнтиром при обґрунтуванні підприємством рішення щодо доцільності і вигідності виробництва визначеного виду товарів (послуг), а також щодо розширення чи скорочення виробництва;

2) розподільна функція передбачає, що за її допомогою здійснюється перерозподіл доходів між товаровиробником і споживачем;

3) стимулююча функція полягає в тому, що ціна має інтенсифікувати виробництво, спрямовуючи його на залучення додаткового капіталу для розширення та розбудови діяльності підприємства;

4) регулююча функція полягає в тому, що ціна коригує попит і пропозицію товарів на ринку, а також визначає взаємини між споживачами і виробниками на рівні встановлення рівноважної ціни.

В практиці ціноутворення існує досить розгалужена класифікація цін:

- за обсягами реалізації продукції виділяють оптові і роздрібні ціни;
- за якістю виготовленої продукції розрізняють ціни для товарів вищої якості, першого сорту, другого сорту тощо;
- за часом дії розрізняють постійні, тимчасові (на освоєвану продукцію), сезонні ціни (відповідно до пори року);
- за територіальною ознакою виділяють єдині (загальнодержавні), місцеві, світові ціни тощо;
- за ступенем урахування в ціні транспортних витрат (франкування цін) розрізняють тринадцять базисів постачання, зібраних в чотири групи:

«E» – термін – EX Works (продавець передає товар покупцю на своїй території).

«F» – терміни – FCA, FAS і FOB (продавець зобов'язаний доставити товар перевізнику, визначеному покупцем);

«C» – терміни – CFR, CIF, CPT і CIP (продавець повинен укласти контракт на перевезення без прийняття на себе ризиків втрати або ушкодження товару або додаткових витрат внаслідок подій, що мають місце після відвантаження і відправлення);

«D» – терміни – DAF, DES, DEQ, DDU і DDP (продавець повинен нести всі витрати і ризики, необхідні для доставки товару в країну призначення).

Отже, ціна має враховувати корисність товарів чи суму якісних властивостей, заради яких цей товар придбавається.

За ступенем визначеності розрізняють визначені ціни та ціни, що визначаються.

Під визначеною ціною розуміють фіксовану вартість товару.

Під ціною, що визначається, розуміють непряме посилання на умови обчислення ціни до моменту здійснення платежу.

За способом фіксації ціни бувають: тверді, періодично тверді, рухливі та плаваючі.

Тверда ціна встановлюється в момент укладення контракту, вона не підлягає зміні протягом усього терміну його дії і не залежить від періодичності постачання товару (послуги).

Періодично тверді ціни на товар передбачають встановлення певної фіксованої суми, дійсної на визначений період часу.

Рухлива ціна – це ціна, яка переглядається, якщо ринкова ціна певного товару до моменту його постачання зміниться. Рухливі ціни, на відміну від періодично твердих, за умов істотних змін на ринку передбачають перегляд і коригування на певний відсоток.

Плаваюча ціна – це ціна, обчислена шляхом перегляду базисної ціни з урахуванням змін виробничих витрат в період укладання угод (формування портфелю замовлень).

За ступенем оприлюднення розрізняють опубліковані ціни, до яких відносяться довідкові ціни, біржові котирування, ціни аукціонів, ціни фактичних угод, ціни пропозицій окремих фірм та розрахункові ціни.

Коли йдеться про продаж унікального товару, який раніше на ринок не постачався і який надто складно порівняти з аналогами, застосовується розрахункова ціна. При її обчисленні враховуються технічні й комерційні умови замовлення, наводиться порівняння з аналогічними товарами.

В своїй діяльності підприємство може зіткнутися з досить неординарними ситуаціями на ринку. Відповідно до кожної ситуації воно повинно застосовувати різні стратегію і тактику поведінки. Так, прагнення до виживання підприємства в жорсткому ринковому середовищі змушує його йти на цінові поступки доти, доки ціна покриває витрати.

Якщо пріоритетом розвитку підприємства є досягнення високих поточних фінансових показників, воно встановлює ціну на товар, здатну забезпечити максимальне надходження поточного прибутку і готівки, а також максимально відшкодувати витрати. Завоювання лідерства за показниками частки ринку змушує підприємства, які є ринковими претендентами, йти на максимальне можливе зниження цін.

Попит, як правило, визначає максимальну ціну, яку підприємство може запросити за свій товар. Мінімальна ціна товару визначається витратами на його виробництво. Ціна на товар повинна повністю покривати всі витрати на його виробництво і збут, включаючи справедливую норму прибутку за докладені зусилля і ризик. На встановлення цін впливають також ціни конкурентів та їх ринкова реакція. Знаннями про ціни і товари конкурентів підприємство може скористатися при розробці власної політики ціноутворення.

Основним методом ціноутворення на підприємстві є модель «середні витрати плюс прибуток», відповідно до якої здійснюється нарахування визначених націнок на повну собівартість товару.

Крім визначених аналітичних підходів існує значний перелік вербальних методів ціноутворення. Встановлення ціни може здійснюватися на основі цінності товару. У цьому випадку основним фактором ціноутворення є сприйняття товару покупцем, а не витрати товаровиробника. Для формування у свідомості споживачів позитивного представлення про цінність товару використовують маркетингові нецінові прийоми впливу. Ціна в цьому випадку відтворює ціннісну значимість товару.

При ціноутворенні за рівнем поточних цін підприємство керується цінами конкурентів і менше уваги звертає на показники власних витрат. Ціна в такому разі може бути встановлена на рівні, вищому чи нижчому за рівень цін основних конкурентів.

Перед встановленням остаточної ціни підприємство повинно розглянути ряд додаткових факторів, зокрема:

- психологію ціносприйняття (престижність товару, вираження цін непарним числом тощо);
- політику цін (ціновий образ підприємства, надання знижок з ціни, реакцію на цінову політику конкурентів);
- вплив ціни на інших учасників ринкової діяльності (оптових і роздрібних торговців, торговельного персоналу, конкурентів, постачальників, державних службовців).

Слід зауважити, що під впливом науково-технічного прогресу з'являються нові технології, упровадження яких позначається на розробці нових видів продукції. У зв'язку з цим виникає проблема встановлення цін на нові види продукції.

Принципово нові продукти – вперше освоєні на підприємстві товари, що не мають аналогів серед існуючих видів продукції. Вони призначені для задоволення нових потреб споживачів.

На нові продукти ціна встановлюється, виходячи з її верхньої і нижньої межі.

11.4. Вибір стратегії ціноутворення на підприємстві

Існує безліч підходів до проблеми ціноутворення. Підприємство встановлює вихідну ціну, а потім коригує її зважаючи на вплив різних факторів. Завдяки впливу цих факторів будують різні стратегії ціноутворення на вітчизняних підприємствах, зокрема в напрямках:

- встановлення цін на нові товари;
- ціноутворення в межах товарної номенклатури;

- встановлення цін за географічною ознакою;
- встановлення цін зі знижками і заліками;
- встановлення цін для стимулювання збуту;
- встановлення дискримінаційних цін.

Встановлення цін на нові товари

Якщо товар захищений патентом, можна використовувати наступні стратегії ціноутворення:

1. Стратегія «зняття вершків» передбачає встановлення високої первісної ціни з метою одержання максимального доходу з усіх сегментів ринку, готових заплатити високу ціну. Це забезпечує підприємству невеликий обсяг продажів при більшому доході з кожного продажу. Отже, на нову продукцію встановлюються найвищі ціни, які тільки можна встановити на визначеному сегменті ринку. Після того як початкова хвиля збуту уповільнюється, підприємство знижує ціну, щоб залучити наступний сегмент ринку, який влаштовує нова ціна. Діючи подібним чином, підприємство «знімає» максимально можливі фінансові «вершки» із самих різних сегментів ринку.

Використання стратегії «зняття вершків» доцільне, коли:

- сформовано високий рівень попиту з боку досить значного числа покупців;
- витрати дрібносерійного виробництва не настільки високі, щоб звести нанівець фінансові вигоди підприємства;
- на ринку спостерігається низький ступінь конкуренції (через монопольне положення виробника);
- висока ціна підтримує репутацію високої якості товару.

2. Стратегія глибокого проникнення на ринок передбачає встановлення порівняно низької ціни на товар з метою залучення якомога більшої кількості покупців і завоювання більшої частки ринку збуту. За рахунок зростання частки ринку скорочуються витрати виробництва, і по мірі їх скорочення поступово зменшуються ціни.

Встановленню низької ціни сприяють такі умови:

- розширення ринку і зростання обсягів виробництва;
- скорочення сукупних витрат, а також витрат з розподілу товарів;
- жорстка конкуренція.

Ціноутворення в межах товарної номенклатури

Підхід до ціноутворення змінюється, якщо товар є частиною товарної номенклатури. У цьому випадку підприємство розробляє систему цін, яка може забезпечити одержання максимального прибутку за всією номенклатурою. До цієї системи відносять таю стратегії:

- стратегія встановлення цін у рамках товарного асортименту передбачає встановлення цінових інтервалів між товарами, що входять в асортиментну групу підприємства, виходячи з різниці в собівартості товарів, в оцінці споживачами їх властивостей, а також виходячи з різниці в цінах конкурентів;

- стратегія встановлення цін на доповнюючі товари передбачає встановлення цін на додаткові вироби чи допоміжні приналежності, які реалізуються разом з основними виробами:

- стратегія встановлення цін на обов'язкові комплектуючі включає встановлення цін на товари, використовувані разом з основним виробом (наприклад, леза для бритви);

- стратегія встановлення цін на побічні продукти виробництва передбачає встановлення цін на побічні продукти виробництва з метою підвищення загальної конкурентоспроможності основних товарів;

- стратегія встановлення цін на набори товарів припускає об'єднання декількох товарів у набір і продаж його за нижчою ціною.

Встановлення цін за географічною ознакою

Географічний підхід до ціноутворення передбачає ухвалення рішення про встановлення підприємством різних цін для споживачів, які знаходяться у

різних частинах країни (виходячи з транспортних витрат). В межах підходу виділяють такі стратегії:

1. Встановлення цін за місцем походження товару передбачає, що товар передається перевізнику на умовах франко-вагон, після чого всі права і відповідальність за нього переходять до замовника, який повністю оплачує всі транспортні і страхові витрати. Перевагою цієї стратегії є розподілена оплата транспортних витрат.

2. Встановлення єдиної ціни з включенням в неї витрат з доставки є повною протилежністю попередньому методу, оскільки підприємство встановлює єдину ціну з включенням однієї і тієї ж суми транспортних витрат незалежно від місцезнаходження покупця. Перевагою цієї стратегії є відносна простота її застосування і можливість для підприємства рекламувати єдину ціну в загальнонаціональному масштабі.

3. Встановлення зональних цін є дещо усередненим варіантом описаних вище стратегій. Підприємство при встановленні цін виділяє зони обслуговування. Всі замовники, які знаходяться в межах окремої зони, платять однакову ціну. Поза зоною ціни на товари зростають.

4. Встановлення цін відносно до базового пункту дає можливість товаровиробнику обрати певне місто за базове і компенсувати транспортні витрати в сумі, яка дорівнює вартості доставки з вказаного пункту, незалежно від того, звідки в дійсності відбулося відвантаження. Перевагою цієї стратегії є те, що одночасно з підвищенням ціни для замовників, які знаходяться неподалік від базового пункту, для віддалених від нього замовників ця ціна знижується.

5. Встановлення цін з прийняттям на себе витрат з доставки передбачає, що підприємство частково чи повністю приймає на себе фактичні витрати з доставки товару для розширення обсягів продажу і зменшення витрат. Ця стратегія використовується для проникнення на нові ринки, а також для утримання панівного положення на ринках з підвищеною конкуренцією.

Лекція 12. Особливості організації виробництва

12.1. Основні положення теорії організації виробництва.

12.2. Виробничий процес.

12.3. Типи виробництва та їх техніко-економічна характеристика.

12.1. Основні положення теорії організації виробництва

З моменту виникнення праці як свідомої діяльності людини з метою створення матеріальних і духовних благ накопичився значний досвід організації виробничого процесу. Аналіз цього досвіду дав можливість узагальнити надбання суспільної практики і на цій основі сформулювати ряд наукових положень, дати наукове пояснення, встановити закономірності розвитку явищ у сфері організації виробництва.

Теорія організації виробництва пов'язана з розвитком продуктивних сил і виробничих відносин. На основі узагальнень набутого досвіду і діалектики розвитку виробництва формулюються закони, які відкривають перспективи розвитку виробничих відносин на підприємстві.

Загальна теорія організації виробництва ґрунтується на таких положеннях:

1. Будь-який виробничий процес є функціонуючою сукупністю фізичних дій людини, засобів праці, предметів праці і власне трудових процесів з метою виготовлення заданого продукту для задоволення певних потреб.

2. Основні елементи праці знаходяться у взаємозв'язку між собою та з технологічним змістом процесу.

3. Зазначені елементи праці знаходяться між собою у певному якісному співвідношенні, тобто вони повинні відповідати заданому кінцевому результату, отримуваному в процесі виробництва.

4. Засоби праці, предмети праці і виконавці повинні знаходитися у визначеному кількісному співвідношенні, обумовленому обсягом виробництва і часовими обмеженнями.

5. У виробничому процесі сукупність елементів праці повинна знаходитися не тільки в певному якісному і кількісному, але й у просторовому співвідношенні, тобто кожний елемент праці, трудового процесу та їх сукупність повинні займати певний простір, мінімально необхідний для їх нормального функціонування.

6. Виробничий процес відбувається не тільки в просторі, але і в часі. Кожна стадія, операція або їх сукупність має здійснюватися у чітко визначений період часу. Отже, здійснення трудового процесу та його елементів повинно відбуватися у певному часовому співвідношенні.

Розглянуті співвідношення обумовлені технологічним змістом виробництва. Закономірності суспільного виробництва:

- 1) кооперація виконавців, тобто трудовий контакт, що викликає своєрідне змагання, яке збільшує індивідуальну продуктивність окремих осіб;
- 2) концентрація знарядь виробництва і праці;
- 3) якісний розподіл процесів виробництва на складові частини в залежності від його характеру;
- 4) пропорційність між його частинами виробничого процесу;
- 5) ритмічність виробничого процесу;
- 6) паралельність здійснення окремих процесів;
- 7) безперервність процесу виробництва.

12.2. Виробничий процес і принципи його організації

Промислове виробництво – це складний процес перетворення сировини, матеріалів, напівфабрикатів, інших предметів праці на готову продукцію, що задовольняє вибагливі потреби окремих споживачів і ринку в цілому.

Виробничий процес – процес, в якому люди, знаходячись в певних виробничих відносинах і використовуючи знаряддя і предмети праці, створюють необхідні суспільству товари (роботи, послуги) виробничого і особистого споживання.

В цілому виробничі процеси поділяються на взаємопов'язані основні, допоміжні та обслуговуючі процеси.

Основні процеси – це технологічні процеси, в результаті яких відбуваються зміни геометричних форм, розмірів і фізико-хімічних властивостей продукції.

Допоміжні процеси – це процеси, що забезпечують безперервне протікання основних процесів (виготовлення та ремонт інструментів; ремонт устаткування; забезпечення виробництва електроенергією, теплом, паром, водою, стислим повітрям тощо).

Обслуговуючі процеси – це процеси, пов'язані з обслуговуванням основних і допоміжних процесів, які забезпечують їх нормальний перебіг. До них відносять збереження продукції, складські операції, внутрішньозаводське транспортування, технічний контроль тощо.

В умовах автоматизованого, автоматичного і гнучкого інтегрованого виробництва допоміжні й обслуговуючі процеси в певній мірі поєднуються з основними і стають невід'ємною частиною процесів виробництва продукції.

Будь-який виробничий процес ґрунтується на складових технологічних процесів.

Технологічні процеси, у свою чергу, поділяються на фази.

Фаза – комплекс робіт, виконання яких характеризує завершення певної частини технологічного процесу і пов'язане з переходом предмета праці з одного якісного стану в інший. Наприклад, у машинобудуванні і приладобудуванні технологічні процеси в основному поділяються на три фази:

- заготівельна;
- обробна;
- складальна.

Технологічний процес складається з послідовно виконуваних над визначеним предметом праці технологічних дій – операцій. Під операцією слід розуміти частину технологічного процесу, здійснювану на одному робочому

місці, яка полягає у виконанні спеціальних дій над кожним предметом праці чи групою оброблюваних предметів.

Операції, що не ведуть до зміни геометричних форм, розмірів, фізико-хімічних властивостей предметів праці, не відносяться до технологічних операцій (транспортні, завантажувально-розвантажувальні, контрольні, випробувальні, комплектувальні).

Залежно від застосовуваних засобів праці розрізняють такі операції:

- ручні, виконувані працівниками власноруч без застосування машин, механізмів і механізованого інструмента;
- машинно-ручні, виконувані за допомогою машин чи ручного інструмента під наглядом працівника;
- машинні, виконувані на верстатах, установках, агрегатах при обмеженій участі робітника;
- автоматизовані, виконувані на автоматичному устаткуванні чи автоматичних лініях.

12.3. Типи виробництва та їх техніко-економічна характеристика

Під типом виробництва слід розуміти сукупність його організаційних, технічних та економічних особливостей, тобто комплексну характеристику організації і технічного рівня підприємства, обумовлену ступенем його спеціалізації, складністю та стійкістю товарної номенклатури, розмірами і повторюваністю випуску виробів, а також масштабами виробництва.

На вибір типу виробництва випивають такі фактори:

- номенклатура виробів, що випускаються;
- обсяг випуску продукції;
- ступінь сталості товарної номенклатури підприємства;
- характер завантаження робочих місць.

Залежно від рівня концентрації і спеціалізації розрізняють три типи виробництва:

- одиничне;

- серійне;
- масове.

Тип виробництва на підприємстві визначається типом виробництва провідного цеху, а тип виробництва цеху – характеристикою ділянки, де виконуються найвідповідальніші операції і зосереджена основна частина виробничих фондів. Віднесення підприємства до того чи іншого типу виробництва носить умовний характер, оскільки на підприємстві і навіть в окремих цехах може мати місце сполучення різних типів виробництва.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою виготовлених виробів, малим обсягом їх випуску, виконанням на кожному робочому місці різномірних операцій.

У серійному виробництві виготовляється обмежена номенклатура виробів невеликими партіями. За одним робочим місцем, як правило, закріплено виконання кількох операцій.

Масове виробництво характеризується вузькою номенклатурою і великим обсягом випуску виробів, безперервно виготовлюваних протягом тривалого часу на вузькоспеціалізованих робочих місцях.

Тип виробництва впливає на особливості його організації, на економічні показники функціонування підприємства, на структуру собівартості виготовлюваної продукції, на рівень оснащення виробництва тощо.

Ефективність і техніко-економічні показники виробничого процесу залежать від його організації в часі. Одним з таких показників є тривалість виробничого циклу, від якої залежить обсяг незавершеного виробництва та напівфабрикатів, вартість яких входить до обігових коштів. В той же час тривалість виробничого циклу впливає на оборотність обігових коштів: чим коротший цикл, тим менше потрібно оборотних коштів.

Лекція 13. Оцінка ефективності діяльності підприємства

13.1. *Виробнича програма підприємства і показники оцінки обсягу продукції.*

13.2. *Поняття конкурентоспроможності продукції і методи її оцінки.*

13.3. *Поняття доходу та прибутку як основних показників виробничо-господарської діяльності.*

13.4. *Поняття фінансової діагностики підприємства та оцінка фінансово-економічного стану підприємства.*

13.5. *Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства в ринковому середовищі.*

13.1. Виробнича програма підприємства і показники оцінки обсягу продукції

Виробнича програма визначає обсяг виготовлення продукції за номенклатурою, асортиментом і якістю в натуральному і вартісному відтворенні. Важливими в системі показників виробничої програми є натуральні показники, які характеризують уречевлену сторону виробництва і дають можливість визначити безпосередні зв'язки між товаровиробниками і споживачами. Обсяг виробітку кожного виду продукції в натуральному вираженні є валовим випуском.

Для розрахунку виробничої програми у вартісному відтворенні необхідно обчислити показник валової продукції (ВП), який представляє собою вартість готових виробів і напівфабрикатів (виготовлених як з власної сировини, так і з матеріалів замовників) (Q_i) з урахуванням встановлених на них виробничих цін (ЦЦ). До валової продукції включають вартість робіт промислового характеру ($P_{пх}$), але вираховують вартість продукції власного виробництва (ВПВп), яка йде на промислово-виробничі потреби всередині конкретного підприємства. Вона розраховується за формулою (13.1):

$$ВП = \sum_{i=1}^n Q_i \times Ц_i + P_{пх} - ВП_{вл}$$

Іншим рівнем оцінки виробничої програми є показник товарної продукції. Товарною вважають продукцію, яка призначена для відпуску споживачам. До неї відноситься:

- готова продукція, включаючи вироби широкого вжитку (виготовлені як з повноцінної сировини, так і з відходів), призначена для постачання споживачам, а також для різних невиробничих потреб підприємства (ГПшв),
- продукція підсобних і допоміжних цехів, в тому числі електроенергія, пара і вода, вироблені на конкретному підприємстві і призначені для відпуску споживачам, а також для різних невиробничих потреб підприємства (Ппи),
- продукція промислового характеру, виготовлена на замовлення споживача (Пз);
- напівфабрикати, заплановані до відпуску споживачам (НФР);
- продукція учбових майстерень, що реалізується підприємством на сторону (Пум),
- тара власного виробництва, якщо у відпускній ціні не врахована її вартість (Твл).

Товарна продукція обчислюється за формулою (13.2):

$$ТП = ГП_{шв} + П_{пц} + П_{з} + НФР + П_{ум} + Т_{вл}.$$

До показника реалізованої продукції (РП) включається вартість всіх відвантажених матеріалів, які були оплачені споживачами.

Обсяг валової продукції підприємства можна розраховувати на основі даних про валовий оборот (ВО) і внутрішньозаводський виробничий оборот (ВНО) як різницю між ними, тобто за формулою (13.3):

$$ВП = ВО - ВНО.$$

Валовий оборот (ВО) представляє собою сукупну вартість валового випуску всіх видів продукції незалежно від того, використовуються вони в переробці на тому ж підприємстві чи призначені для відпуску споживачам, а також вартість робіт промислового характеру і послуг, наданих споживачам і власним цехам. Однак на практиці до складу валового обороту включають

тільки ту частину продукції допоміжних цехів і робіт промислового характеру, яка призначена для відпуску на сторону. В цьому разі продукція і послуги допоміжних цехів, призначені для внутрішньозаводського споживання, не повинні включатися до складу внутрішньозаводського обороту.

Під внутрішньозаводським виробничим оборотом (ВНО) розуміють вартість продукції і послуг цехів підприємства, споживаних дня власних потреб підприємства. До його складу включають:

- вартість переробки на підприємстві напівфабрикатів власного виробництва;
- вартість електроенергії, пари, води, стисного повітря і холоду власного виробництва для технологічних цілей, вентиляції, освітлення і опалення цехів, заводських складів, будівель заводууправління тощо;
- вартість використовуваних для виробничих потреб інструментів, пристосувань, моделей, запасних частин, допоміжних матеріалів власного виготовлення;
- вартість матеріалів власного виробництва, витрачених під час поточних ремонтів і під час обслуговування обладнання (змащення, чищення тощо);
- вартість тари власного виготовлення, призначеної для упакування продукції підприємства, якщо її вартість включена до оптових цін на цю продукцію.

Взаємозв'язок між валовою продукцією (ВП) і товарною продукцією (ТП) відображається формулою (13.4):

$$ВП = ТП + (НФ^{КР} - НФ^{ПР}),$$

де $НФ^{КР}$, $НФ^{ПР}$ – залишок напівфабрикатів відповідно на кінець і на початок звітнього періоду.

13.2. Поняття конкурентоспроможності продукції і методи її оцінки

Конкурентоспроможність можна визначити як спроможність деякого класу об'єктів (товар, підприємство, країна) займати визначену ринкову нішу.

Конкуентоспроможність характеризує ступінь відповідності окремого класу об'єктів визначеним ринковим потребам: пропозиції (товару) – попиту на нього, підприємства – можливості забезпечити конкурентні переваги, країни – соціально-економічній моделі розвитку.

Конкуентоспроможність товару зазвичай визначається такими елементами:

- властивостями даного товару;
- властивостями конкуруючих товарів;
- особливостями споживачів;
- загрозою появи нових конкурентів;
- загрозою появи товарів-замінників;
- незалежністю постачальників;
- вибірковістю покупців;
- суперництвом конкурентів між собою.

Конкуентоспроможний товар має конкурентні переваги. Конкуентні переваги поділяються на два основних види:

- найнижчі витрати;
- диференціація товарів.

Конкуентна перевага у вигляді визначення найнижчих витрат відображає здатність підприємства розробляти, випускати і продавати товар з мінімальними витратами порівняно з конкурентами. Диференціація товарів визначає здатність підприємства забезпечити покупця унікальною цінністю у вигляді товару нової якості, особливих споживчих властивостей чи післяпродажного обслуговування.

При визначенні конкуентоспроможності товару розглядають властивості аналізованого товару і конкуруючих товарів. Численні способи визначення конкуентоспроможності товару оперують саме цими групами показників – якісними і кількісними параметрами.

У тому випадку, коли базою порівняння є потреби покупців, здійснюється аналіз номенклатури і встановлюються величини параметрів потреб покупців оцінюваної і конкуруючої продукції, якими споживач користується при виборі продукції на ринку, а також визначається значимість цих параметрів у загальному наборі.

Коли за базу порівняння приймається величина корисного ефекту продукції, а також сума коштів, які споживач готовий витратити на придбання і споживання продукції, оцінка продукції на ринку відбувається за критерієм Ті граничної корисності.

Якщо оцінювана продукція має безліч ринкових аналогів, то конкуруючий зразок моделює потреби і виступає матеріалізованою вимогою, якій повинна задовольняти оцінювана продукція.

Іноді за базу порівняння беруть гіпотетичний зразок, який представляє собою середнє значення параметрів групи виробів. Таку базу порівняння використовують в тому разі, коли інформації про конкретні ринкові аналоги недостатньо. Фактично йдеться про аналіз потреби, яка повинна розглядатися як орієнтовна і підлягаюча подальшому уточненню.

Значно частіше за базу порівняння приймається група аналогів, відібраних для узгодження класифікаційних параметрів зразка й оцінюваної продукції. З групи аналогів спочатку відбираються найбільш представницькі виробы, а потім – прогресивні виробы, які мають найкращі перспективи на ринку збуту і користуються найбільшим попитом у споживачів.

Оцінка конкурентоспроможності товару здійснюється шляхом зіставлення параметрів аналізованої продукції з параметрами бази порівняння. Порівняння здійснюється за групами технічних і економічних параметрів. При оцінці конкурентоспроможності використовуються диференціальний і комплексний методи оцінки.

Диференціальний метод оцінки конкурентоспроможності заснований на використанні і зіставленні одиничних параметрів аналізованої продукції і бази

порівняння. Якщо за базу оцінки приймається потреба, розрахунок одиничного показника конкурентоспроможності ($q_{оді}$) здійснюється за формулою (13.5):

$$q_{оді} = \frac{P_i}{P_{іо}} \times 100\%$$

Де $q_{оді}$ – одиничний параметричний показник конкурентоспроможності за i -м параметром ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), n - кількість порівнюваних параметрів;

P_i – величина i -го параметра для аналізованої продукції;

$P_{іо}$ – величина i -го параметра, за якої потреба задовольняється повністю.

Через існування безлічі різних способів аналізу параметрів конкурентоспроможності при оцінці її за нормативними параметрами одиничний показник приймає тільки два значення – 1 чи 0. Якщо аналізована продукція відповідає обов'язковим нормам і стандартам, показник дорівнює 1, якщо параметр продукції в норми і стандарти не вкладається, то показник дорівнює 0. При оцінці за техніко-економічними параметрами одиничний показник може бути більшим чи дорівнювати 1, якщо базові значення параметрів установлені нормативно-технічною документацією, спеціальними умовами, замовленнями, договорами. Якщо аналізована продукція має параметр, значення якого перевищує потреби покупця, то зазначене підвищення не буде оцінюватися споживачем як перевага й одиничний показник за таким параметром не може мати значення більше за 100%. Отже, при розрахунках повинна використовуватися мінімальна з двох величин - 100% чи фактичне значення цього показника.

Диференціальний метод дає можливість лише констатувати факт конкурентоспроможності аналізованої продукції чи наявності в неї недоліків у порівнянні з товаром-аналогом. Проте він не враховує вплив вагомості кожного параметра на переваги споживача при виборі ним товару.

Для усунення цього недоліку використовується комплексний метод оцінки конкурентоспроможності. Він ґрунтується на застосуванні комплексних показників чи зіставленні питомих корисних ефектів аналізованої продукції і гіпотетичного зразка.

Розрахунок групового показника конкурентоспроможності за нормативними параметрами (I_{np}) здійснюється за формулою (13.6):

$$I_{np} = \prod_{i=1}^n q_{ni},$$

де q_{ni} – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м нормативним параметром, що розраховується за формулою (13.5).

Особливістю розрахунку даного показника є те, що якщо хоча б один з одиничних показників конкурентоспроможності дорівнює 0 (тобто не відповідає обов'язковій нормі), то груповий показник також дорівнює 0. Очевидно, що оцінюваний товар є неконкурентоспроможним.

Розрахунок групового показника конкурентоспроможності за технічними параметрами (I_{tp}) здійснюється за формулою (13.7):

$$I_{tp} = \prod_{i=1}^n q_{ti} \times a_i,$$

де q_{ti} , – одиничний показник конкурентоспроможності за i -м технічним параметром;

a_i – вагомість (значимість) i -го параметра в загальному наборі з p технічних параметрів, що характеризують потребу.

Отриманий груповий показник (I_{tp}) характеризує ступінь відповідності даного товару існуючій потребі в ньому за сукупністю технічних параметрів. Чим він більший, тим повніше задовольняються потреби споживачів. Основою для визначення вагомості (значимості) кожного технічного параметра в загальному їх наборі є експертні оцінки, засновані на результатах маркетингових досліджень.

Розрахунок групового показника за економічними параметрами здійснюється на основі визначення повних витрат споживача на придбання і споживання (експлуатацію) продукції (B), які визначаються за формулою (13.8):

$$B = C_{np} + \sum_{i=1}^T B_{експл.},$$

де $C_{\text{пр}}$ – одноразові витрати на придбання продукції (купівельна ціна продукції);

$B_{\text{експл}}$ – середні сумарні витрати на експлуатацію продукції, що відносяться до i -го року її служби і обчислюються за кожною статтею виникнення витрат,

T – загальний термін служби продукції.

Отже, розрахунок групового показника за економічними параметрами (іеп) здійснюється за формулою (13.9):

$$I_{\text{ЕП}} = \frac{B}{B_0} \times 100\%.$$

де B , B_0 – повні витрати споживача на придбання та споживання відповідно за оцінюваною продукцією і зразком.

Термін служби для виробів промислового призначення дорівнює їх амортизаційному періоду. Для продукції споживчого призначення оцінка терміну її служби повинна здійснюватися на основі відомостей про фактичні терміни служби аналогічних виробів, а також швидкості морального старіння товарів даного класу.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності (КС) здійснюється за формулою (13.10):

$$КС = I_{\text{НП}} \times \frac{I_{\text{ТП}}}{I_{\text{ЕП}}}.$$

За змістом показник (КС) відбиває розходження між порівнюваною продукцією в споживчому ефекті, що припадає на одиницю витрат покупця на придбання і споживання виробу. Якщо $КС < 1$, то розглянутий товар поступається зразку за показником конкурентоспроможності, а якщо $КС > 1$, то перевершує його КС.

13.3. Поняття доходу та прибутку як основних показників виробничо-господарської діяльності

Під доходом розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників).

Не визнаються доходами такі надходження:

1) сума податку на додану вартість, акцизів, інших податків і обов'язкових платежів, що підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів;

2) сума надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;

3) сума попередньої оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

4) сума авансової оплати продукції (товарів, робіт, послуг);

5) сума завдатку під заставу або для погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором;

6) надходження, що належать іншим особам;

7) надходження від первинного розміщення цінних паперів.

В бухгалтерському обліку доходи класифікуються за такими групами:

а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

б) інші операційні доходи;

в) дохід від участі в капіталі та інші фінансові доходи;

г) інші доходи;

д) надзвичайні доходи.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відображає загальні надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо). Організації, основною діяльністю яких є торгівля цінними паперами, розуміють під доходом вартість, за якою реалізовано цінні папери, та суму винагороди за виконання інших операцій, пов'язаних з розміщенням, купівлею і продажем цінних паперів.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається таким в разі наявності всіх наведених нижче умов, якщо:

- покупцю передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив);
- після продажу підприємство не здійснює подальше управління та контроль за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті продажу відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а пов'язані з ним витрати можуть бути достовірно визначені.

Інші операційні доходи відображають суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо.

Дохід від участі в капіталі відображає надходження, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі. Інші фінансові доходи передбачають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі). Метод участі в капіталі є методом обліку інвестицій, згідно з яким їх балансова вартість змінюється відповідно до суми збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

Інші доходи включають дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства. При цьому під звичайною діяльністю розуміється будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Надзвичайні доходи відображають невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж, техногенних аварій тощо), включаючи витрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій без суми страхового відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел; доходи від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних. При цьому під надзвичайною діяльністю слід розуміти діяльність, яка відрізняється від звичайної неочікуваністю та неможливістю систематичного повторення в кожному наступному звітному періоді.

В ході здійснення виробничо-господарської діяльності жодне підприємство не позбавлене від загрози отримання збитків. При цьому під збитками слід розуміти перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. Але економічним позитивним підсумком виробничо-господарської діяльності підприємства є прибуток.

Прибуток – це важливий узагальнюючий показник оцінки ефективності функціонування кожного суб'єкта господарювання, оскільки в прибутку акумулюються резерви всіх складових елементів діяльності підприємства:

- виробництво і реалізація;
- якість і асортимент;
- ефективність використання виробничих ресурсів;
- собівартість продукції.

Прибуток характеризує ефективність господарювання підприємства за всіма напрямками діяльності: виробничим, збутовим, постачальницьким, інвестиційним, фінансовим. Прибуток є основою економічного розвитку підприємства і зміцнює його фінансовий стан та фінансові відносини з партнерами.

Крім цього, прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, а також найвагомим джерелом централізованих ресурсів держави: до доходів бюджету

здійснюються відрахування від одержаного доходу підприємства, значною частиною якого є прибуток. Це означає, що доходи підприємства повинні задовольняти не тільки його власні фінансові потреби, а й потреби держави у фінансуванні суспільних фондів споживання, розвитку науки, освіти, охорони здоров'я. Таким чином, у збільшенні прибутку зацікавлені як підприємство, так і держава.

Прибуток, як економічний показник, представляє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства.

Прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство отримує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуває грошової форми. Отже, об'єктивна основа отримання прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту. При цьому під додатковим продуктом розуміють вартість, створену безпосередніми виробниками понад вартість визначеного продукту.

Прибуток відбиває результати діяльності підприємства і зазнає впливу багатьох чинників. На формування прибутку впливають:

- сфера діяльності підприємства;
- галузева приналежність;
- форма власності;
- конкурентне середовище;
- фінансово-господарська діяльність підприємства;
- облік фінансових результатів.

Оціночна функція передбачає використання прибутку підприємства як оцінного показника, що характеризує ефект його господарської діяльності. Використання цієї функції повною мірою можливе тільки в умовах ринкової

економіки, яка передбачає свободу встановлення цін, свободу вибору постачальника і покупця.

Зміст розподільчої функції полягає в тому, що підприємство розподіляє прибуток, отриманий в результаті фінансово-господарської діяльності на дві частини:

- частина, яка акумулюється в бюджетах у вигляді податку на прибуток;
- частина, яка запишається в розпорядженні підприємства.

Розподільча функція передбачає, що прибуток є джерелом ресурсів державного і місцевого бюджетів для розвитку невиробничої сфери і покриття управлінських витрат, забезпечує державні, інвестиційні, виробничі, науково-технічні і соціальні програми.

Стимулююча функція розглядає прибуток як джерело формування різних фондів стимулювання:

- фонду заохочення;
- фонду виробничого розвитку;
- фонду соціального розвитку;
- фонду виплати дивідендів;
- пайового фонду;
- благодійного фонду тощо.

Економічний інтерес в прибутках з точки зору підприємства полягає в тій частині, яка залишається в його розпорядженні і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань розвитку. Економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний з розміром прибутку, який буде спрямовано на матеріальне заохочення, соціальні виплати, соціальний розвиток. Власника підприємства цікавить розмір прибутку, який направляється на виплату дивідендів і на виробничий розвиток підприємства.

Відтворювальна функція передбачає, що прибуток служить джерелом розширеного відтворення основних і оборотних фондів підприємства.

Прибуток є якісним показником, тому що в його розмірі відображена зміна обсягу товарообігу, дохід підприємства, рівень використання ресурсів, величина витрат обігу. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства.

Залежно від виду діяльності, виділяють:

- прибуток від цільової діяльності – це прибуток, отриманий в результаті реалізації товарів (надання платних послуг);
- прибуток від інших видів діяльності – це прибуток від невиробничої діяльності, тобто транспортної, посередницької тощо;
- прибуток від реалізації майна – це прибуток від продажу основних фондів, нематеріальних активів;
- прибуток від позареалізаційних операцій – це прибуток від інвестиційної діяльності, надання майна в оренду, пайової участі в інших підприємствах тощо.

Обсяг прибутку за кожним видом діяльності формується як сальдо доходів та витрат на її проведення.

Залежно від порядку визначення розрізняють:

- балансовий прибуток – це прибуток, який характеризує кінцевий результат проведення всіх видів діяльності. Обсяг балансового прибутку визначається за даними бухгалтерського обліку;
- оподатковуваний прибуток – це обсяг прибутку, який визначається як різниця між валовими доходами та валовими витратами підприємства-платника податку на прибуток;
- чистий прибуток – це прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податку на прибуток та інших податків, обов'язкових платежів і зборів, сплачуваних за рахунок прибутку.

Залежно від методики оцінки виділяють:

- номінальний прибуток – це фактично отримана величина прибутку;

– реальний прибуток – це номінальний прибуток, перерахований з огляду на інфляцію.

Залежно від мети визначення розрізняють:

– бухгалтерський прибуток – це прибуток, який відповідає балансовому;

– економічний прибуток – це прибуток, який є різницею між виручкою від реалізації та всіма витратами підприємства, в тому числі витратами втрачених можливостей.

Витратами втрачених можливостей прийнято вважати витрати на споживання будь-якого ресурсу, визначені з точки зору використання його не найкращим альтернативним способом.

Залежно від розмірів підприємства розрізняють:

– мінімальний прибуток – це прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє власників підприємства відповідно до встановленого мінімального рівня рентабельності на вкладений капітал, тобто кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої потенційної ставки банків по депозитах;

– цільовий прибуток – це прибуток, який визначає цільову функцію діяльності підприємства і залежить від обраної стратегії. Він може бути нормальним, тобто відповідати нормі прибутку на вкладений капітал чи необхідним, тобто відповідати потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток;

– максимальний прибуток – це прибуток, який підприємство отримує при такому обсязі діяльності, коли граничні доходи дорівнюють граничним витратам, тобто граничні доходи і витрати ростуть відповідно до зростання обсягів виробництва.

Важливим фактором, який впливає на величину прибутку, є рівень закупівельних цін на сировинні ресурси, які повинні бути найнижчими. Цього можна досягти шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі

сировини, застосування цінових знижок. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню закупівельних цін сприяє придбання товарів в іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валюти) або здійснення прямих товарообмінних (бартерних) операцій (при сприятливому співвідношенні рівня цін на обмінювані товари).

Зростання розмірів прибутку пов'язане зі збільшенням рівня цін продажу товарів. Управління цінами залежить від обґрунтованості вибору цінової політики підприємства на споживчому ринку, використання сприятливої кон'юнктури в окремі періоди року. Збільшення ціни реалізації товарів сприяє розширенню продажу сезонних товарів перед початком сезону (коли ціни найвищі). Розмір прибутку також залежить від обсягів діяльності підприємства, кількості реалізованих товарів. Збільшенню обсягу продажу сприяє здійснення ефективної маркетингової діяльності шляхом включення до асортименту підприємства взаємодоповнюючих товарів, надання споживчого кредиту при реалізації товарів, розширення системи додаткових торговельних послуг, пов'язаних з реалізацією товарів, здійснення ефективних рекламних заходів.

При однаковій величині доходів в різні періоди підприємство може мати різний розмір прибутку, що пояснюється неоднаковими витратами обігу, які, в свою чергу, формуються під впливом таких факторів, як:

- обсяг товарообігу;
- номенклатура та асортимент товарів;
- джерела надходження товарів;
- рівень продуктивності праці на підприємстві;
- ступінь використання ресурсів;
- структура капіталу.

13.4. Поняття фінансової діагностики та оцінка фінансового економічного стану підприємства

Якщо підприємство розглядається як механізм, що перебуває в стані безупинного удосконалення своєї діяльності, то природно виникає питання: з чого почати цей процес? Комплекс діагностичних процедур є очевидною початковою фазою будь-якого процесу трансформації. В діагностиці підприємства існують два основних об'єкти аналізу: результати діяльності підприємства за період і його поточний стан (основні бізнес-процеси підприємства).

Економічна діагностика підприємства – аналіз і оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Підсумком діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності є висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про покупку чи продаж підприємства, про його ліквідацію, реорганізацію тощо.

Основні положення діагностики:

Положення 1. Зміст діагностики полягає в аналізі результатів діяльності підприємства і основних бізнес-процесів підприємства.

Положення 2. Фінансові показники слід аналізувати в комплексі з іншими «нефінансовими» показниками.

Положення 3. Принцип розумної достатності: для цілей діагностики варто використовувати тільки ті показники, що є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень.

Положення 4. Принцип порівнянності: фінансові показники будуть некорисними для ухвалення рішення, якщо їх не можна зіставити з іншими даними, пов'язаними з об'єктом діагностики.

Положення 5. Принцип тимчасової узгодженості: фінансова діагностика повинна здійснюватися відповідно до конкретного тимчасового регламенту,

наприклад, раз на рік здійснюється великомасштабна діагностика, а раз на місяць – моніторинг вибіркового фінансових показників.

Положення 6. Діагностика повинна закінчуватися лаконічним представленням основних висновків.

Сформульовані принципи мають виразний практичний зміст. Їх повинен застосовувати будь-який фінансовий аналітик. У протилежному випадку результати діагностики будуть марними для прийняття майбутніх конструктивних управлінських рішень, спрямованих на поліпшення діяльності підприємства.

Фінансова діагностика діяльності підприємства передбачає здійснення повномасштабного фінансового аналізу за результатами його господарської діяльності. Слід зазначити, що господарська діяльність вважається ефективною, якщо підприємство:

- раціонально використовує наявні активи;
- своєчасно погашає зобов'язання;
- функціонує рентабельно.

Фінансову діагностику підприємства слід здійснювати, використовуючи статті фінансової звітності:

- 1) Баланс підприємства (форма 1 – додаток до П(С)БО 2);
- 2) Звіт про фінансові результати (форма 2 – додаток до П(С)БО 3);
- 3) Звіт про рух грошових коштів (форма 3 – додаток до П(С)БО 4);
- 4) Звіт про власний капітал (форма 4 – додаток до П(С)БО 5);
- 5) Примітки до річної фінансової звітності (форма 5).

Метою фінансової діагностики є показова оцінка динаміки розвитку підприємства, його фінансового стану.

Фінансова діагностика передбачає здійснення:

- горизонтального аналізу;
- вертикального аналізу;
- аналізу з використанням фінансових коефіцієнтів.

Сутність горизонтального аналізу полягає в порівнянні показників звітності попереднього і звітного років. При цьому здійснюється постатейне співставлення звітів, визначається абсолютне та відносне відхилення статей. Аналізуючи динаміку валюти балансу, порівнюють її значення на початок і кінець року (строки 280 та 640 Балансу підприємства). Зменшення валюти балансу на кінець року свідчить про скорочення підприємством обсягів його господарської діяльності.

На відміну від горизонтального аналізу, який відтворює динаміку фінансової звітності за ряд років, вертикальний аналіз є аналізом внутрішньої структури звітності. При здійсненні такого аналізу узагальнюючий показник приймається рівним 100%, а кожна його складова обчислюється як питома вага (частка від 100%). Узагальнюючими показниками приймаються підсумки Балансу (Актив, Пасив), обсяг реалізованої продукції Звіту про фінансові результати. За допомогою цього методу аналізу з'ясовують, яку частку в групі чи підгрупі узагальнюючих показників займає та чи інша стаття. Це дає змогу визначити вплив кожної складової узагальнюючого показника на діяльність підприємства.

Аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів складається з 6 блоків:

1. Операційного аналізу.
2. Аналізу операційних витрат.
3. Аналізу управління активами.
4. Аналізу ліквідності.
5. Аналізу довгострокової платоспроможності.
6. Аналізу прибутковості.

13.7. Напрямки підвищення ефективності діяльності підприємств в ринковому середовищі

Становлення ринково орієнтованої системи господарювання та розвиток досконалих конкурентних відносин між її суб'єктами в Україні вимагають впровадження одночасно керівного і керованого організаційно-економічного

механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне високоприбуткове функціонування найважливіших структурних одиниць – промислових підприємств – та мобільно інтенсифікувати відтворювальні процеси як на локальному, так і на глобальному рівнях.

Отже, на практиці важливо знайти дійові напрямки підвищення ефективності функціонування підприємств. Дня розв'язання цього завдання певного значення набуває класифікація чинників його зростання. Взагалі всі чинники підвищення ефективності функціонування підприємств зводяться до трьох напрямків:

- 1) управління витратами і ресурсами;
- 2) напрямки розвитку і удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- 3) напрями удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності.

До першої групи мобілізації чинників можна віднести такі заходи щодо підвищення поточної виробничої діяльності підприємства: зростання продуктивності праці і зменшення зарплатоємності виготовлення продукції (тобто економія витрат живої праці); зниження загальної ресурсомісткості виробництва (зменшення енергоємності, фондомісткості, матеріаломісткості тощо). Все це спонукає підприємство до раціонального використання природно-сировинних ресурсів. Активна мобілізація вказаних факторів передбачає здійснення таких заходів, як: прискорення впровадження результатів науково-технічного та організаційного прогресу в практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності виготовлюваної продукції; удосконалення і постійне коригування всіх видів діяльності для забезпечення їх вимогам сучасності. Всі визначені напрямки власне представляють другий напрям мобілізації факторів підвищення ефективності господарювання підприємства.

Але найважливішого значення набувають чинники, визначені третьою групою, оскільки їх мобілізація передбачає визначення місця реалізації в системі управління діяльністю. Тут доцільно розглядати внутрішні та зовнішні відносно до підприємства фактори. Адже факторами внутрішнього середовища можливо оперувати на рівні підприємства, а от зовнішніми факторами управляти майже неможливо, оскільки вони потребують удосконалення та розробки дієвих державних економічних та соціальних програм розвитку суспільства.